Registered No. HSE-49/2016






ఆంధ్రప్రదేశ్ రాజపత్రము

# THE ANDHRA PRADESH GAZETTE

## PUBLISHED BY AUTHORITY

PART I EXTRAORDINARY

**No.786** AMARAVATI, MONDAY , DECEMBER 11, 2017 **G.801**

# NOTIFICATIONS BY GOVERNMENT

--x--

# CONSUMER AFFAIRS, FOOD & CIVIL SUPPLIES DEPARTMENT
# (CS.II)

THE ANDHRA PRADESH DIRECT SELLING GUIDELINES, 2017

***[G.O.Ms.No.21, Consumer Affairs, Food & Civil Supplies (CS.II), 8th December, 2017.]***

## NOTIFICATION

With the prior concurrence of the Central Government vide F.No.21/18/2014- IT(Vol-II), Ministry of Consumer Affairs, Food & Public Distribution, Department of Food & Public Distribution, Dated:09.09.2016 the Governor of Andhra Pradesh hereby makes the following Order, namely:

**Short title, extent and commencement:-**

(1) This order may be called the “The Andhra Pradesh Direct Selling Guidelines order, 2017”.
(2) It extends to the whole of the State of Andhra Pradesh.
(3) It shall come into force with immediate effect.

**Clause-1: - Definitions:**

In these Guidelines unless and otherwise required:

1. “Act” means the Consumer Protection Act, 1986 (68 of 1986);
2. “Consumer” shall have the same meaning as provided under the Consumer Protection Act, 1986;
3. “Prospect” means a person to whom an offer or a proposal is made by the Direct Seller to join a Direct Selling opportunity;
4. “Direct Seller” means a person appointed or authorized, directly or indirectly, by a Direct Selling Entity through a legally enforceable written contract to undertake direct selling business on principal to principal basis.
5. “Network of Direct Selling” means a network of direct sellers at different levels of distribution, who may recruit or introduce or sponsor further levels of direct sellers, who they then support:

   **Explanation:** “network of direct selling” shall mean any system of distribution or marketing adopted by a direct selling entity to undertake direct selling business in accordance with these Guidelines, and shall include the multi-level marketing method of distribution.
6. “Direct Selling” means marketing, distribution and sale of goods or providing of services as a part of network of Direct Selling other than under a pyramid scheme;

   *Provided that such sale of goods or services occurs otherwise than through a “permanent retail location” to the consumers, generally in their houses or at their workplace or through explanation and demonstration of such goods and services at a particular place.*

   **Explanation:** “Permanent retail location” includes such place, location or premises where the seller conducts sales in the ordinary course of business
7. “Direct Selling Entity”, means an entity, not being engaged in a pyramid scheme, which sells or offers to sell goods or services through a direct seller.

   Provided that “Direct Selling Entity” does not include any entity or business notified otherwise by the Government for the said purpose from time to time.
8. “Goods” means goods as defined in the Sale of Goods Act, 1930 and “Service” means service as defined in the Consumer Protection Act, 1986;

9. "Saleable" shall mean, with respect to goods or services, unused and marketable, which has not expired, and which is not seasonal, discontinued or special promotion goods or services;

10. "Cooling-off Period" means the duration of time counted from the date when the direct seller and the direct selling entity enter into an agreement under Clause 4 and ending with date on which the contract is to be performed and within which the direct seller may repudiate the agreement without being subject to penalty for breach of contract;

11. "Pyramid Scheme" means:

A multi layered network of subscribers to a scheme formed by subscribers enrolling one or more subscribers in order to receive any benefit, directly or indirectly, as a result of enrolment, action or performance of additional subscribers to the scheme. The subscribers enrolling further subscriber(s) occupy higher position and the enrolled subscriber(s) lower position, thus, with successive enrolments, they form multi-layered network of subscribers.

*Provided that the above definition of a "Pyramid Scheme" shall not apply to a multi layered network of subscribers to a scheme formed by a Direct Selling Entity, which consists of subscribers enrolling one or more subscribers in order to receive any benefit, directly or indirectly, where the benefit is as a result of sale of goods or services by subscribers and the scheme/financial arrangement complies with all of the following:*

(a) It has no provision that a Direct Seller will receive remuneration or incentives for the recruitment / enrolment of new participants.

(b) It does not mandatorily require a participant to purchase goods or services:

(i) for an amount that exceeds an amount for which such goods or services can be expected to be sold or resold to consumers;

(ii) for a quantity of goods or services that exceeds an amount that can be expected to be consumed by, or sold or resold to consumers;

(c) It does not require a participant to pay any entry/registration fee, cost of sales promotion equipment and materials or other fees relating to participation;

(d) It provides a participant with a written contract describing the "material terms" of participation;

(e) It allows or provides for a participant a reasonable cooling- off period to participate or cancel participation in the scheme and receive a refund of any consideration given to participate in the operations;

(f) It allows or provides for a buy-back or repurchase policy for "currently marketable" goods or services sold to the participant at the request of the participant at reasonable terms;

(g) It establishes a grievance redressal mechanism for consumers, more particularly described in under the definition of direct selling entity herein.

***Explanation 1*** **-** For the purposes of this proviso the term "material terms" shall means buy-back or repurchase policy, cooling-off period, warranty and refund policy

12. "Money Circulation Scheme" has the same meaning as defined under the Prize Chits and Money Circulation Schemes (Banning) Act, 1978.

13. "Remuneration System" means the system followed by the direct selling entity to compensate the direct seller which illustrates the mode of sharing of incentives, profits and commission, including financial and non-financial benefits, paid by the direct selling entity to the direct sellers, on a monthly or periodic or yearly basis or both, as the case may be. This system, for every Direct Selling entity, shall:

(a) Have no provision that a direct seller will receive remuneration from the recruitment to participate in such direct selling;

(b) ensure that direct sellers shall receive remuneration derived from the sale of goods or services by such direct sellers;

(c) clearly disclose the method of calculation of remuneration.

14. 'State' means the State of Andhra Pradesh

15. **Registering Authority:** "Registering Authority" means, the Commissioner, Industries & Commerce Department having jurisdiction over the area in respect of State of Andhra Pradesh.

16. "Disciplinary Authority" means the Joint collector of the districts having jurisdiction over the area in respect of State of Andhra Pradesh.

17. "Appellate Authority" means the Collector of the districts having jurisdiction over the area in respect of State of Andhra Pradesh.

18. "Revision Authority" means the Commissioner, Industries & Commerce having jurisdiction over the area in respect of State of Andhra Pradesh.

**Clause 2. Conditions for setting up of Direct Selling business:**

Every Direct selling entity intending to carry out direct selling business subsequent to the publication of the notification in the Gazette of Andhra Pradesh, shall within 90 days comply with the following set of conditions for the conduct of direct selling business:

The direct selling entity shall:

1. Be a registered legal entity under the laws of India.
2. Provide a mandatory orientation session to all prospective direct sellers providing fair and accurate information on all aspects of the direct selling operation, including but not limited to the remuneration system and expected remuneration for newly recruited direct sellers;
3. Provide accurate and complete information to prospective and existing direct sellers concerning the reasonable amount of remuneration opportunity, and related rights and obligations;
4. Pay all dues and make withholdings from direct sellers in a commercially reasonable manner;
5. Notify and provide a full refund or buy-back guarantee to every direct seller on reasonable commercial terms which can be exercised within a period of 30 days, from the date of the distribution of the goods or services to the direct seller;
6. Notify and provide to every direct seller a cooling-off period which entitles such direct seller to:
   (a) The refund of any fee, including any 'training fee, franchise fee, fees for promotional materials or other fees related solely to the right to participate as a direct seller, paid upon the return of all goods received at the time of joining;
   (b) Return any other goods purchased by the direct seller during the cooling-off period;
7. The promoter or key management personnel should not have been convicted of any criminal offence punishable with imprisonment in last 5 years by any Court of competent jurisdiction;
8. It shall have an office with identified jurisdiction of its operation in the State to facilitate and satisfy the consumers and direct seller to acquaint themselves with price of products, return or replacement of products and efficient delivery of goods and services, and post-sale redressal of grievances;
9. Any trading or marketing or sale activity not adhering the above condition/clause shall not be considered as Direct Selling and would be dealt appropriately under relevant laws.

**Clause 3: Conditions for conduct of Direct Selling Business**

Every Direct Selling entity shall comply with the following conditions:

1. It shall be the owner, holder, licensee of a trademark, service mark or any other identification mark which identifies the entity with the goods to be sold or supplied or services to be rendered;

2. It shall issue proper identity document(s) to its Direct Sellers;

3. It shall maintain proper records either manual or electronic of their business dealings, with complete details of their goods, services, terms of contract, price, income plan, details of direct sellers, including but not limited to enrolment, termination, active status, earning etc;

   (a) Every Direct Selling entity shall maintain a "Register of Direct Sellers" wherein relevant details of each enrolled Direct Seller shall be updated and maintained;

   (b) The details of Direct Sellers shall include and not be limited to verified proof of address, proof of identity and PAN;

   (c) The Register of Direct Sellers shall be in a machine readable and printable format.

4. It shall maintain proper and updated website with all relevant details of the entity, contact information, its management, products, product information, product quality certificate, price, complete income plan, terms of contract with direct seller and complaint redressal mechanism for direct sellers and consumers. The website should have space for registering consumer complaints and should ensure that grievances are addressed within 45 days of making such complaints;

5. It shall provide to all direct sellers their periodic account / information concerning, as applicable, sales, purchases, details of earnings, commissions, bonus and other relevant data, in accordance with agreement with the direct sellers. All financial dues shall be paid and any withholding made in a commercially reasonable manner;

6. It shall monitor the value of the purchases of all its Direct Sellers/ Distributors on a monthly basis and once the purchase value crosses the taxation threshold; it must intimate the Direct seller/Distributor to pay the relevant tax, including GST;

7. It shall provide training or demonstration materials, catalogues, brochure etc. to the direct sellers generally free or only at cost if at all;

8. A Direct Selling entity shall not:

   (a) Use misleading, deceptive or unfair recruiting practices, including misrepresentation of actual or potential sales or earnings, in their interaction with prospective or existing direct sellers;

   (b) Make any factual representation to a prospective direct seller that cannot be verified or make any promise that cannot be fulfilled;

   (c) Present any advantages of direct selling to any prospective direct seller in a false or deceptive manner;

(d) Make or cause, or permit to be made, any representation relating to its direct selling practice, including remuneration system and agreement between itself and the direct seller, or to the goods or services being sold by itself or by the direct seller which is false or misleading;

(e) Engage in, or cause or permit, any conduct that is misleading or likely to mislead as to any material particular by relating to its direct selling practice, including remuneration system and agreement between itself and the direct seller, or to the goods or services being sold by itself or by the direct seller;

(f) Use, or cause or permit to be used, fraud, coercion, harassment, or unconscionable or unlawful means in promoting its direct selling practice, including remuneration system and agreement between itself and the direct seller, or to the goods or services being sold by itself or by the direct seller;

(g) Require its direct sellers to provide any benefit or buy or acquire any goods or services, including entry fees and renewal fees in order to participate in its direct selling operations, other than the purchase of sales demonstration equipment or materials at a resale and for which no commission, bonus or price not exceeding their cost which are not for any other advantage will be given to any person;

(h) Provide any benefit to any person for the introduction or recruitment of one or more persons as direct sellers;

(i) Require the direct sellers to pay any money by way of minimum monthly subscription or renewal charges;

(j) Knowingly make, omit, engage or cause, or permit to be made, any representation relating to its Direct Selling practice, including remuneration system and agreement between itself and the direct seller, or the goods or services being sold by itself or by the direct seller which is false or misleading;

9. Notwithstanding the distribution system adopted by a direct selling entity, the Direct Selling Entity shall be responsible for compliance of these Guidelines by any member of its network of direct selling, whether such member is appointed directly or indirectly by the Direct Selling Entity.

**Clause 4: Conditions for Direct Selling contract between Direct Seller/ Distributor and Direct Selling Entity.**

1. Every Direct Selling entity shall execute a contract agreement, whether directly or indirectly, with Direct Sellers before enrolment:

(a) The Agreement shall be provided in a manner consistent with Section 10 of the Indian Contract Act, 1872;

(b) In addition to the rights and obligations of parties to this agreement under these guidelines or any other law in force, parties shall have rights and obligations that are coextensive with rights and obligations of parties under the Indian Contract Act, 1872;

2. The agreement shall be made in writing, describing the material terms of participation and shall:

   (a) Not compel or induce the direct seller to purchase goods or services in an amount that unreasonably exceeds an amount that can be expected to be sold to consumers or consumed within a reasonable period of time;

   (b) Allow or provide the direct seller a reasonable cooling-off period in which to cancel participation and receive a refund for goods or services purchased and also of any consideration given to participate in the operations of the applicant.

   (c) Allow for the termination of contract, with reasonable notice, in such instances and on such terms where a direct seller is found to have made no sales of goods or services for a period of up to two years since the contract was entered into, or since the date of the last sale made by the direct seller;

   (d) Allow or provide for a buy-back or repurchase policy for currently marketable goods or services sold to the direct seller at the said direct seller's request at reasonable terms

**Clause 5: Certain obligations of Direct Sellers**

1. Direct Seller engaged in direct selling should carry their identity card and not visit the customer's premises without prior appointment / approval;
2. At the initiation of a sales representation, without request, truthfully and clearly identify themselves, the identity of the direct selling entity, the nature of the goods or services sold and the purpose of the solicitation to the prospective consumer;
3. Offer a prospective consumer accurate and complete explanations and demonstrations of goods and services, prices, credit terms, terms of payment, return policies, terms of guarantee, after-sales service;
4. Provide the following information to the prospect/consumers at the time of sale, namely:

   (a) Name, address, registration number or enrollment number, identity proof and telephone number of the direct seller and details of direct selling entity;

   (b) A description of the goods or services to be supplied;

   (c) Explain to the consumer about the goods return policy of the company in the details before the transaction;

(d) The Order date, the total amount to be paid by the consumer along with the bill and receipt;

(e) Time and place for inspection of the sample and delivery of good;

(f) Information of his/her rights to cancel the order and / or to return the product in saleable condition and avail full refund on sums paid;

(g) Details regarding the complaint redressal mechanism;

5. A direct seller shall keep proper book of accounts stating the details of the products, price, tax and the quantity and such other details in respect of the goods sold by him/her, in such form as per applicable law or as may be prescribed under law.

6. A direct seller shall not:

(a) Use misleading, deceptive and / or unfair trade practices;

(b) Use misleading, false, deceptive, and / or unfair recruiting practices, including misrepresentation of actual or potential sales or earnings and advantages of Direct Selling to any prospective direct seller, in their interaction with prospective direct sellers;

(c) Make any factual representation to a prospective direct seller that cannot be verified or make any promise that cannot be fulfilled;

(d) Present any advantages of Direct Selling to any prospective direct seller in a false and /or a deceptive manner;

(e) Knowingly make, omit, engage, or cause, or permit to be made, any representation relating to the Direct Selling operation, including remuneration system and agreement between the Direct Selling entity and the direct seller, or the goods and / or services being sold by such direct seller which is false or misleading;

(f) Require or encourage direct sellers recruited by the first mentioned direct seller to purchase goods and / or services in unreasonably large amounts;

(g) Provide any literature and / or training material not restricted to collateral issued by the Direct Selling entity, to a prospective or existing direct sellers both within and outside the parent Direct Selling entity, which has not been approved by the parent Direct Selling entity;

(h) Require or encourage prospective or existing direct sellers to purchase any literature or training materials or sales demonstration equipment and if at all required such purchase shall not be at a cost exceeding the cost of materials.

**Clause 6 : Relationship between Direct Selling Entity and Direct Seller.**

1. The relationship between Direct Selling entity and Direct Seller shall be determined as per the written agreement between the parties :

   (a) For rights and obligations that are expressly provided as conditions for the conduct of Direct Selling business under the guidelines for the Direct Selling entity and Direct Seller, the same shall prevail;

   (b) All other rights and obligations, shall be determined as per the express terms of written agreement unless expressly provided otherwise in the contract between a Direct Selling entity and Direct Seller;

2. The Direct Selling entity will be liable for grievances arising out of sale of products, services or business opportunity by its Direct Sellers;

3. It will be the responsibility of the Direct Selling entity to monitor and control the practices/methods adopted by the Direct Sellers;

**Clause 7: Conduct for the Protection of Consumer**

1. Direct Sellers and Direct Selling Entity shall take appropriate steps to ensure the protection of all private information provided by a consumer;

2. Direct Sellers and Direct Selling Entity shall be guided by the provision of the Consumer Protection Act 1986;

3. All complaints received over phone, email, website, post and walk-in should have a complaint number for tracing and tracking the complaint and record time taken for redressal;

4. Every Direct Selling company shall constitute a Grievance Redressal Committee whose composition, nature of responsibilities shall include but not limited to:

   (a) The Grievance Redressal Committee shall consist of at least three officers of the Direct Selling entity;

   (b) The Grievance Redressal Committee shall address complaints and inform complainants of any action taken;

   (c) Complaints may be made by any member of the general public against a Direct Seller of the company, an employee or any other officer of the entity;

   (d) All such grievances will be resolved directly by the Direct Selling Entity;

5. The direct selling entity shall provide information to the consumer upon purchase which shall contain:

   (a) the name of the purchaser and seller;
   (b) the delivery date of goods or services;
   (c) procedures for returning the goods; and
   (d) warranty of the goods and exchange / replacement of goods in case of defect.

*Provided that no Direct Seller shall, in pursuance of a sale, make any claim that is not consistent with claims authorized by the Direct Selling Entity.*

6. Any person who sells or offers for sale, including an e-commerce platform / marketplace, of any product or service of a Direct Selling Entity must have prior written consent from the respective Direct Selling Entity in order to undertake or solicit such sale or offer.

**Clause 8: Prohibition of Pyramid Scheme & Money Circulation Scheme**

1. No person or entity shall promote a Pyramid Scheme, as defined in Clause 1(11) or enroll any person to such scheme or participate in such arrangement in any manner whatsoever in the garb of doing Direct Selling business.
2. No person or entity will participate in Money Circulation Scheme, as defined in Clause 1(12) in the garb of Direct Selling of Business Opportunities.

**Clause 9: Appointment of Monitoring Authority**

1. The Nodal department to deal with the issues related to Direct Selling in the State of Andhra Pradesh will be the D/o CA, F &CS.
2. The nodal officers for the submission of undertakings and oversight of compliance by direct selling entities shall jointly be **Deputy Commissioner, Dept, of CA,F&CS** and **Addl. Director,** O/o Commissioner of Industries, **DoI&C.**
3. The nodal officers may designate other officers of the respective Departments may appoint any other person whom they deem fit and necessary to assist them in the implementation of these Guidelines.
4. Any direct selling entity conducting direct selling activities in the State of Andhra Pradesh shall submit an undertaking and proforma to the nodal officers, in the form of the attached proforma, stating that it is in compliance with these guidelines.
5. Direct selling entities shall also provide such details of its incorporation and other business details as may be notified from time to time. Such undertaking needs to be submitted to the Department annually.

**Clause 10: Powers of entry and search into Direct Selling Entity / Direct Seller premises if any violation of guide lines takes place:-**

(1) The Enforcement Officer, not below the rank of General Manager, Industries Dept., and Gazetted officer of Vigilance Enforcement Dept., Gagetted Food Inspector of Institute of Preventive Medicine and Inspector of Legal Metrology may with a view to securing compliance with this Order or to satisfy himself that this Order has been complied with:

(a) inspect or cause to be inspected

(b) require any person to give any information in his possession about the goods / services of the Direct Selling Entity / Direct Seller;

(c) stop and search forthwith, with such aid or assistance as may be necessary;

(d) enter and search, with such aid or assistance as may be necessary;

(e) The Enforcement Officer shall submit the enquiry report before the Joint collector of the District concerned.

The provisions of the Code of Criminal Procedure, 1973 (Central Act 2 of 1974) relating to search shall so far as may be, apply to searches under this order.

**Clause 11: Appeal:**

(1) Any person aggrieved by any order passed by the Joint Collector may within (7) days from the date of receipt by him/her, of such order appeal against such order, to the appellate authority.

(i) The Collector having jurisdiction over the area to the Collector in the District.

**Clause 12: Revision:**

**(i)** Any person aggrieved by an order may within thirty days from the date of communication to him / her of such an order, prefer a revision to the Commissioner, Industries & Commerce.

**(ii)** Pending disposal of the revision petition, the government may direct that the order under revision shall not have effect until the same is disposed off.

## DECLARATION BY DIRECT SELLING ENTITIES/COMPANIES PROFORMA

### PART – A

| | | |
|---|---|---|
| 1 | (i) Name of the Company (As Registered)<br>(ii) CIN No:<br>(iii) Name and address of Directors on Board(Enclose details) | |
| 2 | DETAILS OF REGISTRATION (WITH JURISDICTION)<br>(a) Address of Registered Office (Enclose copy of Registration Certificate):<br>(b) Email :<br>(c) Telephone Nos:<br>(d) Company Website:<br>(e) Details of other registrations (with jurisdiction), if any ( Attach copy of Registration Certificate)<br>(f) Type of Entity (Private, Public, Trust, Ltd. Etc.) | |
| 3 | HEAD OFFICE & REGIONAL OFFICE<br>(a)Address<br>(b)E-mail<br>(c) Details of Key Management Personnel as per registration under the Companies Act:<br>(d) Details of Regional Office in the state of Andhra Pradesh:<br>(e) Nodal Officer for interacting with D/o Consumer Affairs; (Name, designation, Tel No., e-mail, Fax, mobile No.)<br>(f) Details of Nodal Officer for coordination with the Government of Andhra Pradesh (Name, designation, Tel No., e-mail, Fax, mobile No.): | |
| 4. | Whether anyone from the Management was convicted by any court in the past within the past 5 years (from the date of application). If so, the details thereof; | |
| 5. | Whether direct selling is of Products or services or both? | |
| 6. | Details of License(s), Trade Mark or Principal Brand which identifies the company: | |
| 8. | i. Address / Telephone Nos. / e-mails etc. of Customer Care & Grievance Redress Cells (HQ & State Branch(es) in Andhra Pradesh);<br>ii. Details of Consumer Grievance Redress Committee as per guidelines:<br>a. Member Name, Phone No and email:<br>b. Member Name, Phone No and email:<br>c. Member Name, Phone No and email: | |

PART-B

(Direct Selling Business Details)

| | | |
|---|---|---|
| 9 | Details of Products / Services offered(Give link of websites) | Yes/No |
| 10 | Please confirm the following about your direct selling scheme:-<br>(a) It has no provision that a Direct Seller will receive remuneration or incentives for the recruitment /enrolment of new participants and provide that direct sellers will receive remuneration derived only from the sale of goods or services.<br>(b) It does not require a participant to purchase goods or services:<br>i. for an amount that exceeds an amount for which such goods or services can be expected to be sold or resold to consumers;<br>ii. for a quantity of goods or services that exceeds an amount that can be expected to be consumed by, or sold or resold to consumers;<br>(c) It does not require a participant to pay any entry/registration fee, cost of sales demonstration equipment and materials or other fees relating to participation;<br>(d) It provides a participant with a written contract describing the "material terms" of participation;<br>(e) It allows or provides for a participant a reasonable cooling-off period to participate or cancel participation in the scheme and receive are fund of any consideration given to participate in the operations;<br>(f) It allows or provides for a buy-back or repurchase policy for "currently marketable" goods or services sold to the participant at the request of the participant at reasonable terms; | Yes/ No<br>Yes/ No<br>Yes/ No<br>Yes/ No<br>Yes/ No<br>Yes/ No<br>Yes/ No |
| | Note: 1. Give details in regard to the above in an enclosure.<br>2.In case any of the answers in this para is 'No', please provide full details with reasons in an enclosure. | |
| 11 | (a) Whether proper identity document(s) to all the Direct Sellers are issued.<br>(b) Whether you maintain "Register of Direct Sellers" wherein relevant details of each enrolled Direct Seller is updated and maintained with details including verifiable proof of address, proof of identity and PAN as per the Income Tax Act.<br>(c) What is the mechanism for payment of any taxes and duties pertaining to sale of goods or services, including the mechanism of ensuring compliance from direct sellers and distributors. Give details. | Yes/No<br>Yes/ No |

| | | |
|---|---|---|
| 12 | (a) The website is proper and updated regularly with all relevant details, contact information, details pertaining to management, products, product information and complaint redress mechanism for direct sellers and consumers.<br>(b) There are arrangements for registering consumer complaints online or otherwise and grievances are resolved within 45 days of date of making such complaints. Details to be provided. | Yes/No<br><br>Yes/No |
| 13 | Notes/Remarks, if any. | |

**Part – C**

**( UNDERTAKING )**

* * *

I / We, …………… in the capacity of ……………… of the.. …………… company / firm declare that we are compliant with the following:

(a) We do

not promote a Pyramid Scheme, as defined in Clause1(11) or enroll any person to such scheme or participate in such arrangement in any manner what so ever in the garb of doing Direct Selling business.

(b) We do not
participate in Money Circulation Scheme, as defined in Clause1(12) in the garb of Direct Selling of Business Opportunities.

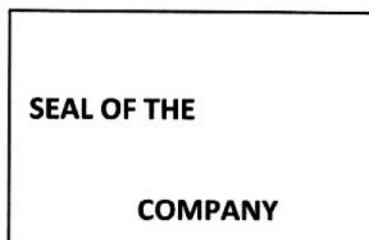
(c) We are compliant with all the remaining aspects mentioned in the guidelines issued vide GSR 1013(E), October 26, 2016 (Gazette of India) by the Department of Consumers, Ministry of Consumer Affairs, Food and Public Distribution and shall also provide such details as may be required by the Government of Andhra Pradesh from time to time

Place:

Sd/-

Date:

Name……………..




Designation…………….. Tel

No…………….

E-mail:…………….

**List of documents to be provided:**

1. Certificate of Registration/Bye-laws/Memorandum of Association
2. List of Board of Directors, with contact details
3. Brief details of direct selling scheme and compensation plan.
4. Sample of contract with direct sellers/distributors.
5. Copy of the undertaking submitted to the Department of Consumer Affairs, Government of India
6. Copies of compliances, including licenses or registrations forthe sale of goods or services

## GUIDELINES FOR THE DIRECT SELLING ENTITIES

## FAQs

**1. Clause 1.4**

"Direct Seller" means a person appointed or authorized, directly or indirectly, by a Direct Selling Entity through a legally enforceable written contract to undertake direct selling business on principal to principal basis." **How shall digital and e-contracts be treated?**

**Answer:** The 'written contract' includes e-contracts or digital contracts and the same shall be governed as per the provisions of the Information Technology Act, 2000.P

**2. Clause 1.6 (Proviso)P**

"Provided that such sale of goods or services occurs otherwise than through a "permanent retail location" to the consumers, generally in their houses or at their workplace or through explanation and demonstration of such goods and services at a particular place". **Does this Proviso mean that every sale needs to take place away from permanent retail location only?**

**Answer: Clause 1.6 does not restrict / preclude sales made from permanent retail location. However, direct selling entity will be governed by these guidelines.**

**3. Clause 2.2**

"Provide a mandatory orientation session to all prospective direct sellers providing fair and accurate information on all aspects of the direct selling operation, including but not limited to the remuneration system and expected remuneration for newly recruited direct sellers". **Whether the training/orientation provided by the Direct Seller to other prospective Direct Sellers would be in compliance to this clause?**

**Answer:** Yes, the training / orientation will be provided by the Direct Selling Entity or by a Direct Seller or by any authorized representative of Direct Selling Entity, either in person or through any digital means.

**4. Clause 2.8**

"It shall have an office with identified jurisdiction of its operation in the State to enable the consumers and direct seller to acquaint themselves with price of products, return or replacement of products and efficient delivery of goods and services, and post-sale redressal of grievances" **Whether an office in one State can be designated as focal point for jurisdiction of two or more states?**

**Answer:** An office in one particular State can be designated having jurisdiction over two or more states, subject to the accessibility of the consumers, where Direct Sellers/consumers can interact with the Direct Selling Entity / Authorized representative of Direct Selling Entity.

**5. Clause 3.3 (b)**

"The details of Direct Sellers shall include and not be limited to verified proof of address, proof of identity and PAN". **Should the Direct Selling Entity take verified proof of address, identity and PAN?**

**Answer.** The requirement of PAN shall be as per the provisions of the Income Tax Act, 1961. Direct Sellers should submit to Direct Selling Entity, any Photo ID card as issued by the State or Central government. These ID cards could be from the following-: Aadhaar Card, Driving License, Voter ID Card, Passport and Ration Card or any other identity document issued by the State or Central Government which can be verified.

**6. Clause 3.8**

"Notwithstanding the distribution system adopted by a direct selling entity, the Direct Selling Entity shall be responsible for compliance of these Guidelines by any member of its network of direct selling, whether such member is appointed directly or indirectly by the Direct Selling Entity". **How will a Direct Selling Entity ensure compliance of these Guidelines by Direct Sellers?**

**Answer:** To comply to this clause, Direct Selling Entity shall sign an addendum to the current contracts with the existing Direct Sellers. For the Direct Sellers to be appointed herein-after, this clause shall be added in the contract signed by both the parties. The Direct Selling Entity should ensure that it contractually binds its Direct Sellers to comply with these Guidelines and take disciplinary action against reported non- compliance.

**7. Clause 4.2(c)**

"Allow for the termination of contract, with reasonable notice, in such instances and on such terms where a direct seller is found to have made no sales of goods or services for a period of up to two years since the contract was entered into, or since the date of the last sale made by the Direct Seller". **When can the contract between Direct Selling Entity and Direct Seller be terminated?**

**Answer:** The date of termination shall be provided or governed by the respective conditions of the contract executed between Direct Selling Entity and Direct Seller or by giving notice of reasonable period by either party say one month or as per the provisions of the Indian Contract Act.

**8. Clause 6.2**

The Direct Selling Entity shall be liable for grievances arising out of sale of products and services or business opportunity by the Direct Seller. And

**Clause 6.3**

"It will be the responsibility of the Direct Selling entity to monitor and control the practices/methods adopted by the Direct Sellers".

**Does this mean that only the direct selling entity will be liable for all grievances arising out of sale of products and services or business opportunity by the direct seller?**

**Answer.** It is clarified that the Direct Selling Entity will be responsible for the quality of products and services and it will guide and help the Direct Seller to follow best practices in the interest of consumers. The scope and specific liabilities of the Direct Seller in such cases will be defined in unambiguous terms in the contract signed. By way of providing in the contract, every Direct Selling Entity shall define and develop some mechanism to monitor the practices being adopted by its Direct Sellers.

**9. Clause 7.5**

**Industry:** It appears to be a typographical error in this Clause. As the consumer is buying the products or services from the Direct Sellers, it should be the Direct Seller which will provide various details listed in this sub-clause. **Please clarify.**

**Answer** - Yes, it should be the Direct Seller. Please read Direct Seller in place of Direct Selling entity in this sub-clause.

**B. RAJSEKHAR,**

*Ex. Officio Principal Secretary to Government.*

# 2017, ఆంధ్రప్రదేశ్ ప్రత్యక్ష విక్రయం మార్గదర్శకాలు

## ప్రకటన

9-9-2016 తేదీగల ఆహార, ప్రజా పంపిణీ శాఖ, వినియోగదారు వ్యవహారాలు, ఆహార, ప్రజా పంపిణీ మంత్రిత్వ శాఖ ఎఫ్.నెం. 21/18/2014-ఐటి (వాల్యూమ్.II) ద్వారా కేంద్ర ప్రభుత్వ ముందస్తు సమ్మతితో ఆంధ్రప్రదేశ్ గవర్నరు గారు ఈ క్రింది ఉత్తరువును చేస్తున్నారు. అదేదంటే ;

సంగ్రహనామం, పరిధి, ప్రారంభం :

1) ఈ ఉత్తరువును "ఆంధ్రప్రదేశ్ ప్రత్యక్ష విక్రయం మార్గదర్శకాల ఉత్తరువు – 2017" అని పిలవవచ్చును.
2) ఇది ఆంధ్రప్రదేశ్ రాష్ట్రం అంతటికీ విస్తరించి ఉంటుంది.
3) ఇది తక్షణం అమలులోకి వస్తుంది.

**ఖండం – 1 – నిర్వచనాలు :**

ఈ మార్గదర్శకాలలో ఇతర విధంగా అవసరమయినపుడు మినహా..

1) చట్టం అంటే 1986, వినియోగదారు సంరక్షణ చట్టం అని అర్థం (1986లో 68వ చట్టం).
2) "వినియోగదారు" అంటే 1986, వినియోగదారు సంరక్షణ చట్టం క్రింద నిబంధించిన విధంగా అదే అర్థాన్ని కలిగి ఉండాలి.
3) "సాఫల్యత" అంటే, ఒక వ్యక్తికి ఒక ప్రత్యక్ష విక్రయ అవకాశంలో చేరడానికి ప్రత్యక్ష విక్రయదారుచే చేసిన ఒక ఆఫర్ లేదా ప్రతిపాదన అని అర్థం.
4) "ప్రత్యక్ష విక్రయదారు" అంటే మూలధనం ప్రాతిపదికన ప్రత్యక్ష విక్రయ వ్యాపారాన్ని చేపట్టడానికి చట్టబద్ధంగా అమలు చేయదగిన వ్రాతపూర్వక ఒప్పందం ద్వారా ఒక ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థచే ప్రత్యక్షంగా లేదా పరోక్షంగా నియమించబడిన లేదా అధికారం ఇవ్వబడిన వ్యక్తి అని అర్థం.
5) "ప్రత్యక్ష విక్రయ నెట్ వర్క్" అంటే, ప్రత్యక్ష విక్రయదారుల తదుపరి స్థాయిలలో రిక్రూట్ చేసే లేదా ప్రవేశపెట్టే లేదా ప్రతిపాదించే, ఆ తరువాత మద్ధతునిచ్చేట్టి పంపిణీలోని భిన్న స్థాయిలలో గల ప్రత్యక్ష విక్రేతల నెట్ వర్క్ అని అర్థం.

   వివరణ : "ప్రత్యక్ష విక్రయ నెట్ వర్క్" అంటే ఈ మార్గదర్శకాలకనుగుణంగా ప్రత్యక్ష విక్రయ వ్యాపారాన్ని చేపట్టడానికి ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థచే పాటించబడిన పంపిణీ లేదా మార్కెటింగ్ వ్యవస్థ అని అర్థం. ఇందులో మల్టీ-లెవెల్ మార్కెటింగ్ పంపిణీ విధానం చేరివుండాలి.

6) "ప్రత్యక్ష విక్రయం" అంటే ఒక పిరమిడ్ పథకం కాకుండా మార్కెటింగ్, పంపిణీ మరియు విక్రయం లేదా ప్రత్యక్ష విక్రయం నెట్ వర్కులో భాగంగా సేవలను సమకూర్చడం అని అర్థం.

అయితే, వినియోగదారులకు "శాశ్వత రిటైల్ స్థానం" ద్వారా కాకుండా సాధారణంగా వారి గృహాలు లేదా వారి పని ప్రాంతాలు లేదా ఒక నిర్దిష్ట ప్రాంతాలలో అట్టి సరకులు, సేవల వివరణ ప్రదర్శన ద్వారా జరిగిన అట్టి సరకుల విక్రయం లేదా సేవల లభ్యత ఉంటాయి.

వివరణ : "శాశ్వత రీటైలు స్థానం"లో విక్రేత సాధారణ వ్యాపారంలో భాగంగా నిర్వహించే విక్రయాలు జరిగే అట్టి ప్రదేశం, స్థానం లేదా ఆవరణలు చేరి వుంటాయి.

7) "ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ" అంటే ఒక పిరమిడ్ పథకంలో నిమగ్నం కాకుండా వుండి, ఒక ప్రత్యక్ష విక్రేత ద్వారా సరకులు లేదా సేవలను విక్రయించే లేదా ప్రతిపాదించే ఒక సంస్థ అని అర్థం.

అయితే, "ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ" లో ఇతర విధంగా ప్రభుత్వంచే ఎప్పటికప్పుడు సదరు ఉద్దేశం కోసం ప్రకటించే ఏదేని సంస్థ లేదా వ్యాపారం చేరి ఉండదు.

8) "సరకులు" అంటే 1930, సరకుల విక్రయ చట్టంలో నిర్వచించిన విధంగా సరకులు అని అర్థం. "సేవ" అంటే 1986, వినియోగదారు సంరక్షణ చట్టంలో నిర్వచించిన విధంగా "సేవ" అని అర్థం.

9) "విక్రయించదగినవి" అంటే, సరకులు లేదా సేవలకు సంబంధించి గడువు తీరని, కాలానుగుణమైన కానట్టి, విరమించుకోని లేదా ప్రత్యేక ప్రోత్సాహక సరకులు లేదా సేవలు కాని ఉపయోగించనవి మరియు మార్కెట్ చేయదగినవి అని అర్థం.

10) "కూలింగ్-ఆఫ్ పీరియడ్" అంటే, 4వ ఖండం క్రింద ప్రత్యక్ష విక్రయదారు మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ ఒక ఒప్పందాన్ని కుదుర్చుకున్న తేదీ నుండి మరియు కాంట్రాక్టును నిర్వర్తించాల్సి ఉన్న చివరి తేదీ మధ్య మరియు ప్రత్యేక్ష విక్రయదారు కాంట్రాక్టు ఉల్లంఘన కోసం జరిమానాకు గురికాకుండా ఒప్పందాన్ని తిరస్కరించదగిన కాలపరిమితిలోపు లెక్కించిన కాలపరిమితి అని అర్థం.

11) "పిరమిడ్ పథకం" అంటే ఒక పథకంలో నమోదు, చర్య లేదా అదనపు సబ్ స్క్రైబర్ల నిర్వహణ ఫలితంగా ప్రత్యక్షంగా లేదా పరోక్షంగా ఏదేని ప్రయోజనాన్ని అందుకోవడానికి వీలుగా ఒకరు లేదా అంతకంటే ఎక్కువమంది సబ్ స్క్రైబర్లను సబ్ స్క్రైబర్ల నమోదు ద్వారా ఏర్పాటయిన పథకానికి బహుళ అంచెల సబ్ స్క్రైబర్ల నెట్ వర్కు అని అర్థం. సబ్ స్క్రైబర్ల నమోదు ద్వారా తదుపరి సబ్ స్క్రైబర్ల ఉన్నత స్థానాన్ని ఆక్రమించుకోవడం, నమోదయిన సబ్ స్క్రైబరు (లు) తక్కువ స్థానాన్ని పొందడం ద్వారా ఆ విధంగా వరుస నమోదులతో వారు బహుళ అంచెల సబ్ స్క్రైబర్ల నెట్ వర్కుగా ఏర్పడతారు.

అయితే, "పిరమిడ్ పథకం" యొక్క పై నిర్వచనం ప్రయోజనం సబ్ స్క్రైబర్లకే సరకులు లేదా సేవల విక్రయం ఫలితంగా ఉండి, పథకం / ఆర్థిక ఏర్పాటు ఈ క్రింది అంశాలన్నింటిని పాటించి ప్రత్యక్షంగా లేదా పరోక్షంగా ఏదేని ప్రయోజనాన్ని అందుకోవడానికి వీలుగా ఒకరు లేదా అంతకంటే ఎక్కువమంది సబ్ స్క్రైబర్ల నమోదుతో ఇమిడివుండి ఒక ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ ద్వారా ఏర్పాటయిన పథకానికి బహుళ అంచెల సబ్ స్క్రైబర్ల నెట్ వర్కుకు వర్తింపు చేయరాదు.

ఎ) ప్రత్యక్ష విక్రయందారు కొత్తగా పాల్గొనే వారి రిక్రూట్ మెంట్ / నమోదు కోసం పారితోషికం లేదా ప్రోత్సాహకాలను అందుకొనే ఏర్పాటు ఉండకూడదు.

బి) పాల్గొన్న వ్యక్తి సరకులు లేదా సేవల కోసం కొనుగోలు తప్పనిసరి అయినదిగా ఉండరాదు.

(i) అట్టి సరకులు లేదా సేవలు విక్రయించనగునని ఆశిస్తున్న వినియోగదారులకు తిరిగి విక్రయించదగిన మొత్తాన్ని దాటి వున్న మొత్తం కోసం.

(ii) వినియోగించుకోవచ్చునని ఆశిస్తున్న లేదా వినియోగదారులకు విక్రయం లేదా తిరిగి విక్రయం చేయగలిగిన పరిమాణంకు మించి వున్న సరకులు, సేవల పరిమాణం కోసం.

సి) పాల్గొనడానికి సంబంధించి పాల్గొనే వ్యక్తి ఏదేని ప్రవేశ / రిజిస్ట్రేషను రుసుం, సేల్స్ ప్రమోషన్ ఎక్విప్ మెంట్, మెటీరియల్ వ్యయం లేదా ఇతర ఫీజులను చెల్లించాల్సిన అవసరం ఉండకూడదు.

డి) పాల్గొనడానికి సంబంధించి "మెటీరియల్ టెర్మ్స్" వివరిస్తూ వ్రాతపూర్వక కాంట్రాక్టును పాల్గొనే వ్యక్తికి సమకూర్చబడాలి.

ఇ) పాల్కొనే వ్యక్తికి పథకంలో పాల్గొనడానికి లేదా పాల్గొనడాన్ని రద్దుపర్చుకోవడానికి సహేతుకమయిన కూలింగ్-ఆఫ్ పీరియడ్ మరియు నిర్వహణలో పాల్గొనడానికి ఇచ్చిన ఏదేని ప్రతిఫలం రిఫండును అందుకోవడానికి అనుమతించేలా లేదా వీలు కల్పించేలా ఉండాలి.

ఎఫ్) సహేతుకమయిన నిబంధనలతో పాల్గొనే వ్యక్తి అభ్యర్ధనతో పాల్గొన్న వ్యక్తికి విక్రయించిన ప్రస్తుతం మార్కెట్ చేయబడిన "సరకులు లేదా సేవలు" కోసం బై బ్యాక్ లేదా తిరిగి కొనుగోలుకు అనుమతించే విధంగా వీలు కల్పించే విధానం ఉండాలి.

జి) వినియోగదారుల కోసం మరీ నిర్దిష్టంగా ఇందులో పేర్కొన్న ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ నిర్వచనం క్రింద ఒక ఫిర్యాదుల పరిష్కార యంత్రాంగం ఏర్పరచి ఉండాలి.

వివరణ-1 : ఈ మినహాయింపు నిబంధన ఉద్దేశాల కోసం "మెటీరియల్ టెర్మ్స్"పదజాలానికి బైబ్యాక్ లేదా పునర్ కొనుగోలు విధానం, కూలింగ్-ఆఫ్ పీరియడ్, వారంటీ, రిఫండ్ విధానం అని అర్థం.

12) "మనీ సర్క్యులేషన్ పథకం" కు 1978, ప్రైజ్ చిట్స్ మరియు మనీ సర్క్యులేషన్ పథకాల (నిషేధం) చట్టం క్రింద నిర్వచించిన అనే అర్థాన్ని కలిగివుంటుంది.

13) "పారితోషికం విధానం" అంటే, ఆయా సందర్భాన్ని బట్టి నెలవారీ లేదా నియతకాలికంగా లేదా సంవత్సరం వారీగా ప్రత్యక్ష విక్రయందారులకు ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థచే చెల్లించే ఆర్థిక, ఆర్థికేతర ప్రయోజనాలతో కలుపుకొని ప్రోత్సహకాలు, లాభాలు, కమీషన్లను పంచుకునే పద్ధతిని ఉదహరిస్తూ ప్రత్యక్ష విక్రయందారుకు నష్ట భర్తీ చేయడానికి ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థచే అనుసరించే విధానం అని అర్థం. ఈ విధానంలో ప్రతి ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ కోసం

ఎ) అట్టి ప్రత్యక్ష విక్రయంలో పాల్గొనడానికి జరిగే రిక్రూట్ మెంట్ల ద్వారా ప్రత్యక్ష విక్రయందారు పారితోషికాన్ని పొందే ఏర్పాటును కలిగివుండదు.

బి) ప్రత్యక్ష విక్రయందారులు అట్టి ప్రత్యక్ష విక్రయదారులచే సరకులు, సేవల విక్రయం ద్వారా పొందిన పారితోషికాన్ని అందుకోవడాన్ని కట్టుదిట్టం చేస్తుంది.

సి) పారితోషికం లెక్కింపు విధానాలను స్పష్టంగా వెల్లడించాలి.

14) "రాష్ట్రం" అంటే, ఆంధ్రప్రదేశ్ రాష్ట్రం.

15) "రిజిస్టరింగ్ అథారిటీ" : రిజిస్టరింగ్ అథారిటీ అంటే ఆంధ్రప్రదేశ్ రాష్ట్రం విషయంలో ఆయా ప్రాంతంపై అధికార పరిధిని కలిగివున్న పరిశ్రమలు, వాణిజ్య శాఖ కమీషనరు అని అర్థం.

16) "క్రమశిక్షణ ప్రాధికార సంస్థ" అంటే, ఆంధ్రప్రదేశ్ రాష్ట్రం విషయంలో ఆయా ప్రాంతంపై అధికార పరిధిని కలిగివున్న జిల్లాల సంయుక్త కలెక్టరు అని అర్థం.

17) "అప్పిలేటు అథారిటీ" అంటే, ఆంధ్రప్రదేశ్ రాష్ట్రం విషయంలో ఆయా ప్రాంతంపై అధికార పరిధిని కలిగివున్న జిల్లాల కలెక్టరు అని అర్థం.

18) "రివిజన్ అథారిటీ" అంటే, ఆంధ్రప్రదేశ్ రాష్ట్రం విషయంలో ఆయా ప్రాంతంపై అధికార పరిధిని కలిగివున్న పరిశ్రమలు, వాణిజ్య కమీషనరు అని అర్థం.

**ఖండం — 2 — ప్రత్యక్ష విక్రయ వ్యాపారాన్ని నెలకొల్పడానికి షరతులు :**

ఆంధ్రప్రదేశ్ గెజిటులో ప్రకటనను ప్రచురించిన దరిమిలా, ప్రత్యక్ష విక్రయ వ్యాపారాన్ని నిర్వహించాలని ఉద్దేశిస్తున్న ప్రతీ ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ 90 రోజులలోపు ప్రత్యక్ష విక్రయ వ్యాపారాన్ని నిర్వహించడం కోసం ఈ క్రింది షరతులను పాటించాలి.

**ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ :**

1. భారతీయ చట్టం క్రింద నమోదైన చట్టబద్ధ సంస్థగా ఉండాలి.
2. పారితోషిక విధానానికి మరియు కొత్తగా రిక్రూట్ అయిన ప్రత్యక్ష విక్రయదారుల కోసం ఆశిస్తున్న పారితోషికానికే పరిమితం కాకుండా ప్రత్యక్ష విక్రయ నిర్వహణలకు సంబంధించిన అన్ని అంశాలపై నిష్పాక్షిక, ఖచ్చితమైన సమాచారాన్ని సమకూర్చుతూ భావి ప్రత్యక్ష విక్రయదారులందరికీ తప్పనిసరి పునఃశ్చరణ సెషనును ఏర్పాటు చేయాలి.
3. సహేతుకమైన పారితోషికం మొత్తం అవకాశం మరియు సంబంధిత హక్కులు, బాధ్యతలకు సంబంధించి భావి మరియు ప్రస్తుతం ఉన్న ప్రత్యక్ష విక్రయందారులకు ఖచ్చితమైన పూర్తి సమాచారాన్ని సమకూర్చాలి.
4. వాణిజ్యపరంగా సహేతుకమైన విధానంలో ప్రత్యక్ష విక్రేతల నుండి ఆపి ఉంచిన మొత్తాలను, అన్ని బకాయిలను చెల్లించాలి.
5. ప్రత్యక్ష విక్రయందారుకు సరకులు లేదా సేవల పంపిణీ తేదీ నుండి 30 రోజుల కాలపరిమితి లోపు ఉపయోగించదగు సహేతుకమైన వాణిజ్య నియమ నిబంధనలపై ప్రతీ ప్రత్యక్ష విక్రయందారుకు పూర్తి రిఫండ్ లేదా బైబ్యాక్ గ్యారంటీని ప్రకటించి, సమకూర్చాలి.
6. ప్రతి ప్రత్యక్ష విక్రయందారుకు అట్టి ప్రత్యక్ష విక్రయందారుకు హక్కు కలిగించేట్టి ఒక కూలింగ్-ఆఫ్ పీరియడ్ ను ప్రకటించి, సమకూర్చాలి.

    ఎ) ఏదేని శిక్షణా రుసుం, ఫ్రాంచైజీ రుసుం, ప్రమోషనల్ మెటీరియల్స్ కోసం రుసుములు, ప్రత్యక్ష విక్రయందారుగా పాల్గొనడానికి గల హక్కు సంబంధిత ఇతర ఫీజులతో కలుపుకొని ఏదేని రుసుం రిఫండును చేరిన సమయంలో అందుకొన్న అన్ని సరకులు వాపసు చేసిన మీదట చెల్లించడం.

    బి) కూలింగ్-ఆఫ్ పీరియడ్ కాలంలో ప్రత్యక్ష విక్రయదారుచే కొనుగోలు చేసిన ఏవేని ఇతర సరకులను వాపసు చేయడం.

7. ఏదేని సమర్ధ అధికార పరిధిగల న్యాయస్థానంచే గడిచిన ఏదేని 5 సంవత్సరాలలో జైలు శిక్షతో శిక్షించదగు ఏదేని క్రిమినల్ నేరంలో ప్రమోటర్ లేదా కీలక యాజమాన్య సిబ్బంది దోష నిర్ధారణ కాబడి ఉండరాదు.
8. రాష్ట్రంలో తన నిర్వహణలకు గుర్తించిన అధికార పరిధితో వినియోగదారులను సంతృప్తిపరచడానికి, వారికి సదుపాయం కల్పించడానికి కార్యాలయాన్ని కలిగివుండాలి. ప్రత్యక్ష విక్రయందారు ఉత్పత్తుల ధర, ఉత్పత్తుల వాపసు లేదా పునఃస్థాపన, సరకులు, సేవలు సమర్ధవంతమైన బట్వాడా, విక్రయ అనంతర ఫిర్యాదుల పరిష్కారం వంటి అంశాల పట్ల స్వయంగా అవగాహన కలిగివుండాలి.

9. పై షరతులు / నిబంధనలను పాటించకుండా జరిగిన ఏదేని ట్రేడింగ్ లేదా మార్కెటింగ్ లేదా విక్రయ కార్యకలాపం ప్రత్యక్ష విక్రయంగా పరిగణించకూడదు. సంబంధిత చట్టాల క్రింద సముచితంగా వ్యవహరించడం జరుగుతుంది.

**ఖండం – 3 - ప్రత్యక్ష విక్రయ వ్యాపారం నిర్వహించడం కోసం షరతులు :**

ప్రతీ ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ ఈ క్రింది షరతులను పాటించాలి.

1. విక్రయించే లేదా సరఫరా చేసే సరకులు లేదా అందించబోయే సేవలతో సంస్థను గుర్తించేట్టి ట్రేడ్ మార్కు, సర్వీస్ మార్కు లేదా ఏదేని ఇతర గుర్తింపు మార్కుకు యజమాని, హక్కుదారు, లైసెన్సుదారుగా ఉండాలి.
2. అది తన ప్రత్యక్ష విక్రయదారులకు సరైన గుర్తింపు దస్తావేజులకు జారీ చేయాలి.
3. నమోదు, తొలగింపు, క్రియాశీలక స్థితి, ఆర్జన మొదలగు వంటి అంశాలకు పరిమితం కాకుండా వారి సరకులు, సేవలు, కాంట్రాక్టు నిబంధనలు, ధర, ఆదాయ ప్రణాళిక యొక్క పూర్తి సమాచారం, ప్రత్యేక విక్రయందారు వివరాలతో వారి వ్యాపార వ్యవహారాలను మ్యాన్యువలుగా లేదా ఎలక్ట్రానిక్ విధానంలో సక్రమమైన రికార్డులను నిర్వహించాలి.
   - ఎ) ప్రతీ ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ "ప్రత్యక్ష విక్రయందారుల రిజిస్టరు" ను నిర్వహించాలి. ఇందులో నమోదైన ప్రతీ ప్రత్యక్ష విక్రయందారు వివరాలను తాజాపరచి, నిర్వహించడమవుతుంది.
   - బి) పరిశీలించబడిన చిరునామా రుజువు, గుర్తింపు, పాన్ రుజువుకే పరిమితం కాకుండా ప్రత్యక్ష విక్రయదారుల వివరాలు చేరి వుండాలి.
   - సి) ప్రత్యక్ష విక్రయందారుల రిజిస్టరు యంత్రంచే రీడబుల్ గా ఉండి, ముద్రించగలిగే నమూనాలో ఉండాలి.
4. సంస్థ యొక్క సంబంధిత వివరాలు, సంప్రదించవలసిన వారి సమాచారం, దాని యాజమాన్యం వివరాలు, ఉత్పత్తులు, ఉత్పత్తుల సమాచారం, ఉత్పత్తి నాణ్యత ధృవపత్రం, ధర, పూర్తి ఆదాయం ప్రణాళిక, ప్రత్యక్ష విక్రయందారుతో కాంట్రాక్టు నిబంధనలు, ప్రత్యక్ష విక్రయందారులు, వినియోగదారుల కోసం ఫిర్యాదు పరిష్కార యంత్రాంగం వివరాలతో సరైన, తాజాపరచిన వెబ్ సైట్ ను నిర్వహించాలి. వెబ్ సైట్ లో వినియోగదారు ఫిర్యాదులను నమోదు కావడానికి ప్రదేశం ఉండాలి. అట్టి ఫిర్యాదులను చేసిన 45 రోజుల లోపు పరిష్కారమయ్యేలా కట్టుదిట్టం చేయాలి.

5. ప్రత్యక్ష విక్రయదార్లతో కుదుర్చుకున్న ఒప్పందం ప్రకారంగా వర్తించదగినట్లుగా విక్రయాలు, కొనుగోళ్లు, రాబడుల వివరాలు, కమీషన్లు, బోనస్ మరియు ఇతర సంబంధిత ప్రత్యక్ష విక్రయదారులందరికీ సమకూర్చాలి.
6. తమ ప్రత్యక్ష విక్రయదార్లు/ పంపిణీదార్ల కొనుగోళ్ల విలువను నెలవారీ ప్రాతిపదికపై సమీక్షించాలి మరియు కొనుగోళ్ల విలువ పన్ను పరిమితిని దాటినపుడు జి.ఎస్.టి.తో కలుపుకొని సంబంధిత పన్ను చెల్లించవలసిందిగా ప్రత్యక్ష విక్రయదారు / పంపిణీదారునికి తెలియజేయాలి.
7. ఇది ప్రత్యక్ష విక్రయదారులకు సాధారణంగా ఉచితంగా గానీ లేదా అసలు ధరకు మాత్రమే శిక్షణ ఇవ్వాలి లేదా మెటీరియల్స్, కేటలాగ్ లు, బ్రోచర్లు మొదలైన వాటిని ప్రదర్శించాలి.
8. ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ ఈ క్రింది చర్యలకు పాల్పడకూడదు.
   ఎ) భావి లేదా ప్రస్తుతం ఉన్న ప్రత్యక్ష విక్రయదారుతో వారు కలిసి మాట్లాడేటప్పుడు వాస్తవ లేదా సంభావ్య విక్రయాలు లేదా ఆర్జనల గురించి తప్పు సమాచారం ఇవ్వడంతో సహా పెడదారి పట్టించే, మోసపూరిత లేదా అనుచిత నియామక విక్రయాలకు పాల్పడకూడదు.
   బి) భావి ప్రత్యక్ష విక్రయదారునికి ఏదైనా వాస్తవ సమాచారం ఇవ్వాలి. ఆ సమాచారం ఏదైనా పరిశీలించవీలుకానిదిగాను లేదా నెరవేర్చవీలులేని వాగ్దానమై ఉండకూడదు.
   సి) ప్రత్యక్ష విక్రయానికి సంబంధించిన ఏదేని సానుకూలతలను గురించి భావి ప్రత్యక్ష విక్రయదారునికి తప్పుడు లేదా మోసపూరిత విధానంలో చెప్పకూడదు.
   డి) ప్రతిఫల విధానం, తమ మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయదారుని మధ్య ఒప్పందం వారు లేదా ప్రత్యక్ష విక్రయదారు విక్రయిస్తున్న సరకులు లేదా సేవలతో సహా సంస్థ ప్రత్యక్ష విక్రయ ప్రక్రియలకు సంబంధించి చేయనున్న లేదా కారణం కాదగిన లేదా అనుమతించనున్న ఏదేని సమాచారం తప్పుగాను లేదా పెడదోవ పట్టించేదిగాను ఉండకూడదు.
   ఇ) ప్రతిఫల విధానం, సంస్థ మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయదారుని మధ్య ఒప్పందంతో లేదా సంస్థ లేదా ప్రత్యక్ష విక్రయదారు విక్రయిస్తున్న సరకులు లేదా సేవలతో కలుపుకొని సంస్థ ప్రత్యక్ష విక్రయ ప్రక్రియకు సంబంధించిన ఏదేని ప్రత్యేక మెటీరియల్ కు సంబంధించినది అని పెడదారి పట్టించే విధంగా పాల్గొనకూడదు లేదా కారణం కాకూడదు లేదా అనుమతించకూడదు, ప్రవర్తించకూడదు.
   ఎఫ్) ప్రతిఫల విధానం, సంస్థ మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయదారుని మధ్య ఒప్పందంతో లేదా సంస్థ లేదా ప్రత్యక్ష విక్రయదారు విక్రయిస్తున్న సరకులు లేదా సేవలతో కలుపుకొని తమ ప్రత్యక్ష విక్రయ ప్రక్రియను ప్రోత్సహించడంలో వంచించికూడదు, బలవంతపెట్టకూడదు, వేధించకూడదు లేదా అన్యాయమైన చట్టవిరుద్ధమైన విధానాలను ఉపయోగించకూడదు లేదా కారణం కాకూడదు లేదా వాటిని ఉపయోగించడానికి అనుమతించకూడదు.

జి) పునర్ విక్రయ సమయంలో విక్రయ ప్రదర్శన పరికరాలను లేదా సామాగ్రిలను కొనుగోలు చేయడం కాకుండా సంస్థ ప్రత్యక్ష విక్రయ కార్యకలాపాలలో పాల్గొనడానికి వీలుగా ప్రవేశ రుసుము మరియు నవీకరణ రుసుములతో కలుపుకొని తమ ప్రత్యక్ష విక్రయదారులకు ఏదేని ప్రయోజనం కల్పించేందుకు లేదా ఏదేని సరకులు లేదా సేవలను కొనుగోలు చేసేందుకు లేదా సేకరించేందుకు ఎలాంటి కమీషను లేదా బోనస్ తీసుకోకూడదు లేదా వాటి ధరకు మించిన ధరను తీసుకోకూడదు. అవి ఏ వ్యక్తికీ ఎలాంటి ఇతర ప్రయోజనాన్ని చేకూర్చకూడదు.

హెచ్) ప్రత్యక్ష విక్రయదారులుగా ఒకరు లేదా అంతకంటే ఎక్కువ మంది వ్యక్తులను పరిచయం చేయడానికి లేదా నియమించడానికి ఏ వ్యక్తికీ ఎలాంటి ప్రయోజనం కల్పించకూడదు.

ఐ) కనీస నెలవారీ వాటా విరాళం లేదా నవీకరణ ఛార్జీల రూపంలో ఏదైనా పైకాన్ని చెల్లించవలసిందిగా ప్రత్యక్ష విక్రయదారులను కోరకూడదు.

జె) ప్రతిఫల విధానం, సంస్థ మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయదారుని మధ్య ఒప్పందంతో లేదా సంస్థ స్వయంగా లేదా ప్రత్యక్ష విక్రయదారు ద్వారా విక్రయిస్తున్న సరకులు లేదా సేవలతో కలుపుకొని సంస్థ ప్రత్యక్ష విక్రయ ప్రక్రియలకు సంబంధించి తప్పుడు లేదా పెడదోవ పెట్టించే ఏదేని సమాచారాన్ని తెలిసి ఇవ్వకూడదు, వదిలివేయకూడదు, నియమించకూడదు లేదా ఆ విధంగా చేయడానికి కారణం కాకూడదు లేదా అనుమతించకూడదు.

9. ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ పాటించిన పంపిణీ విధానం ఏదైనప్పటికీ, తమ ప్రత్యక్ష విక్రయ నెట్ వర్క్ లోని ఎవరేని సభ్యుడు ఆ సభ్యుడిని ప్రత్యక్ష నియామక సంస్థ ప్రత్యక్షంగా లేదా పరోక్షంగా నియమించినా గానీ ఆ సభ్యునిచే ఈ మార్గదర్శకాలను పాటింపచేయడానికి ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ బాధ్యత కలిగివుండాలి.

**ఖండం – 4 – ప్రత్యక్ష విక్రయదారు / పంపిణీదారు మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ మధ్య ప్రత్యక్ష విక్రయ కాంట్రాక్టుకు సంబంధించిన షరతులు :**

1. ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు పేరు నమోదు చేసుకునే ముందు వారితో ప్రత్యక్షంగా గానీ లేదా పరోక్షంగాగానీ ప్రతీ ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ కాంట్రాక్టు ఒప్పందం కుదుర్చుకోవాలి.

ఎ) ఒప్పందం 1872, భారతీయ కాంట్రాక్టు చట్టంలోని 10వ విభాగానికి అనుగుణమైన విధానంలో ఉండాలి.

బి) ఈ మార్గదర్శకాలు లేదా అమలులో ఉన్న ఏదేని ఇతర చట్టం క్రింద ఈ ఒప్పందానికి సంబంధించి పార్టీల హక్కు మరియు బాధ్యతలకు అదనంగా 1872, భారతీయ కాంట్రాక్టు చట్టం క్రింద గల పార్టీల హక్కులు, బాధ్యతలతో సహా వ్యాపితమైన హక్కులు మరియు బాధ్యతలను పార్టీలు కలిగివుండాలి.

2. భాగస్వామ్య ముఖ్య షరతులను పేర్కొంటూ లిఖితపూర్వక ఒప్పందం కుదుర్చుకోవాలి మరియు ఈ క్రింది షరతులను పాటించాలి.

ఎ) సహేతుకమైన కాలపరిమితి లోపల వినియోగదారులకు విక్రయించవలసి ఉన్నదని లేదా వినియోగించవలసి ఉన్నదని ఆశించదగిన మొత్తానికి మించిన మొత్తంతో సరకులను లేదా సేవలను కొనుగోలు చేయాలని ప్రత్యక్ష విక్రయదారుని ఒత్తిడి చేయరాదు లేదా ప్రోత్సహించరాదు.

బి) కొనుగోలు చేసిన సరకులు లేదా సేవలకు సంబంధించిన భాగస్వామ్యాన్ని రద్దు చేసుకోవదగిన లేదా రిఫండ్ పొందదగిన మరియు దరఖాస్తుదారుని కార్యకలాపాలలో పాల్గొనేందుకు ఇచ్చిన ఏదేని ప్రతిఫలాన్ని తిరిగి పొందదగిన అట్టి సహేతుకమైన కూలింగ్-ఆఫ్ కాలపరిమితిని ప్రత్యక్ష విక్రయదారునికి అనుమతించాలి లేదా సమకూర్చాలి.

సి) ప్రత్యక్ష విక్రయదారు కాంట్రాక్టు కుదుర్చుకున్నప్పటి నుండి లేదా చివరి విక్రయం జరిపిన తేదీ మొదలుకొని 2 సంవత్సరాల కాలం పాటు ప్రత్యక్ష విక్రయదారు సరకులు లేదా సేవలకు సంబంధించి ఎటువంటి విక్రయాలు జరపలేదని కనుగొన్నప్పుడు అట్టి సందర్భాలలో మరియు అట్టి షరతులపై సహేతుకమైన నోటీసు ఇచ్చిన మీదట కాంట్రాక్టును రద్దు చేసుకోవడానికి అనుమతించాలి.

డి) సహేతుకమైన షరతులతో సదరు ప్రత్యక్ష విక్రయదారుని అభ్యర్థన మేరకు ప్రత్యక్ష విక్రయదారునికి విక్రయించిన సాధారణ మార్కెటు చేయదగిన సరకులు లేదా సేవల విషయంలో బైబ్యాక్ కోసం తిరిగి కొనుగోలు విధానానికి అనుమతించాలి లేదా సమకూర్చాలి.

**ఖండం — 5 — ప్రత్యక్ష విక్రయదారుని కొన్ని బాధ్యతలు :**

1. ప్రత్యక్షంగా విక్రయాలు జరుపుతున్న ప్రత్యక్ష విక్రయదారు తమ గుర్తింపు కార్డును తీసుకువెళ్లాలి మరియు ఎటువంటి పూర్వానుమతి / ఆమోదం లేకుండా వినియోగదారుల ప్రాంగణాలలోకి ప్రవేశించకూడదు.

2. విక్రయ విజ్ఞాపన పత్రాన్ని ప్రారంభించేటప్పుడు తమను తాము స్వయంగానూ లేదా ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ గుర్తింపును, విక్రయించిన సరకులు లేదా సేవల స్వభావాన్ని, అభ్యర్థన ప్రయోజనాన్ని గురించి భావి వినియోగదారుని కోరకుండానే, యథార్థంగా, స్పష్టంగా నిరూపించుకోవాలి.

3. సరకులు మరియు సేవల ధరలు, పరపతి షరతులు, చెల్లింపు నిబంధనలు, రిటర్న్ పాలసీలు, పూచీ షరతులు, విక్రయానంతర సేవలను గురించి భావి వినియోగదారునికి ఖచ్చితమైన మరియు పూర్తి వివరాలను తెలియజేయాలి.

4. విక్రయించే సమయంలో భావి / విక్రయదారునికి ఈ క్రింది సమాచారాన్ని అందించాలి. అదేదంటే,

ఎ) ప్రత్యక్ష విక్రయదారుని పేరు, చిరునామా, రిజిస్ట్రేషను నెంబరు లేదా నమోదు సంఖ్య, గుర్తింపు రుజువు, టెలిఫోన్ నెంబరు మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ వివరాలు.

బి) సరఫరా చేయనున్న సరకులు లేదా సేవల వివరణ.

సి) లావాదేవీ జరిపే ముందు కంపెనీ యొక్క సరకుల రిటర్న్ పాలసీని గురించి వినియోగదారునికి సవివరంగా వివరించాలి.

డి) ఆర్డరు తేదీ, బిల్లు మరియు రశీదుతోపాటుగా వినియోగదారు చెల్లించవలసిన మొత్తం పైకం.

ఇ) నమూనాను పరిశీలించి, సరకులను బట్వాడా చేసే సమయం మరియు ప్రాంతం.

ఎఫ్) ఆర్డరును రద్దు చేసుకోవడానికి మరియు / లేదా విక్రయించదగిన స్థితిలో ఉత్పత్తిని రిటర్న్ చేయడానికి మరియు చెల్లించిన మొత్తాలపై పూర్తి రిఫండును వినియోగించుకునే విషయంలో ఆయన / ఆమె హక్కులకు సంబంధించిన సమాచారం.

జి) ఫిర్యాదుల పరిష్కార యంత్రాంగానికి సంబంధించిన వివరాలు.

5. ఆయన / ఆమె విక్రయించిన సరకుల ఉత్పత్తులు, ధర, పన్ను పరిమాణం మరియు అట్టి ఇతర వివరాలను తెలియజేస్తూ మరియు వర్తించదగు చట్టాలు లేదా చట్టం క్రింద నిర్ధిష్టపరచదగినట్లుగా అట్టి నమూనాలో సరైన ఖాతా పుస్తకాలను ప్రత్యక్ష విక్రయదారు నిర్వహించాలి.

6. ప్రత్యక్ష విక్రయదారు ఈ క్రింది చర్యలకు పాల్పడకూడదు.

ఎ) తప్పుదోవ పట్టించే, మోసపూరిత మరియు / లేదా అనుచిత వ్యాపార పద్ధతులను ఉపయోగించకూడదు.

బి) భావి ప్రత్యక్ష విక్రయదారులతో వారు పరస్పరం సంప్రదింపులు జరిపేటప్పుడు వాస్తవ లేదా సంభావ్య విక్రయాలు లేదా రాబడులను గురించి మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయాలకు సంబంధించిన ప్రయోజనాల గురించి ఎవరేని భావి విక్రయదారులను తప్పుగా సమాచారం ఇవ్వడంతోపాటుగా పెడదోవ పట్టించే, తప్పుడు, మోసపూరిత మరియు / లేదా అనుచిత నియామక పద్ధతులను ఉపయోగించకూడదు.

సి) సరి నిరూపణ చేయడానికి సాధ్యపడని లేదా నెరవేర్చ సాధ్యం కాని ఏదేని వాగ్దానానికి సంబంధించిన ఏదేని వాస్తవ సమాచారాన్ని భావి ప్రత్యక్ష విక్రయదారునికి ఇవ్వకూడదు.

డి) ఎవరేని భావి ప్రత్యక్ష విక్రయదారునికి తప్పుడు మరియు / లేదా మోసపూరిత విధానంలో ఏవేని ప్రత్యక్ష విక్రయ ప్రయోజనాలను గురించి చెప్పకూడదు.

ఇ) ప్రతిఫల విధానం, సంస్థ మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయదారుని మధ్య ఒప్పందంతో లేదా సంస్థ స్వయంగా లేదా ప్రత్యక్ష విక్రయదారు ద్వారా విక్రయిస్తున్న సరుకులు లేదా సేవలతో కలుపుకొని సంస్థ ప్రత్యక్ష విక్రయ ప్రక్రియలకు సంబంధించి తప్పుడు లేదా పెడదోవ పట్టించే ఏదేని సమాచారాన్ని తెలిసి ఇవ్వకూడదు, వదిలివేయకూడదు, నియమించకూడదు లేదా ఆ విధంగా చేయడానికి కారణంగా కారణం కాకూడదు లేదా అనుమతించకూడదు.

ఎఫ్) సబబుకాని పెద్ద మొత్తాలలో సరకులు మరియు / లేదా సేవలను కొనుగోలు చేయవలసిందిగా మొదట పేర్కొన్న ప్రత్యక్ష విక్రయదారు నియమించిన ప్రత్యక్ష విక్రయదారులను కోరకూడదు లేదా ప్రోత్సహించకూడదు.

జి) ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ జారీ చేసిన ఆనుషంగీకానికి పరిమితం కాని ఏదేని సాహిత్యాన్ని మరియు / లేదా శిక్షణ సామాగ్రిని ప్రత్యక్ష విక్రయ మాతృ సంస్థ ఆమోదించనట్టి ప్రత్యక్ష విక్రయ మాతృ సంస్థ వెలుపల మరియు లోపల భావి లేదా ప్రస్తుత ప్రత్యక్ష విక్రయదారులకు ఇరువురికి సమకూర్చకూడదు.

హెచ్) ఏదేని సాహిత్యం లేదా శిక్షణ మెటీరియల్ లేదా విక్రయాల ప్రదర్శన పరికరాన్ని కొనుగోలు చేయవలసిందిగా భావి మరియు ప్రస్తుతం ఉన్న ప్రత్యక్ష విక్రయదారులను కోరకూడదు మరియు ప్రోత్సహించకూడదు. అట్టి కొనుగోలు తప్పనిసరి అయినట్లయితే దాని ఖర్చు మెటీరియల్స్ వ్యయానికి ఎంత మాత్రం మించకూడదు.

**ఖండం — 6 — ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయదారుని మధ్య సంబంధం :**

1. ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయదారుని మధ్య సంబంధాన్ని పార్టీల మధ్య వ్రాతపూర్వక ఒప్పందంననుసరించి నిర్ధారించాలి.

ఎ) ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయదారుకు సంబంధించిన మార్గదర్శకాల క్రింద ప్రత్యక్ష విక్రయ వ్యాపారాన్ని నిర్వహించడానికి సంబంధించిన షరతుల ప్రకారంగా స్పష్టంగా పేర్కొన్న హక్కులు మరియు బాధ్యతల కోసం అవే ఉండాలి.

బి) అన్ని ఇతర హక్కులు మరియు బాధ్యతలను ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయదారుని మధ్య కుదిరిన కాంట్రాక్టుతో ఇతర విధంగా స్పష్టంగా పేర్కొంటేనే తప్ప వ్రాతపూర్వక ఒప్పందంలోని స్పష్టమైన షరతుల ప్రకారం నిర్ధారించాలి.

2. ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థకు చెందిన ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు విక్రయించిన ఉత్పత్తులు, సేవలు లేదా వ్యాపార అవకాశాల వల్ల ఉత్పన్నమయ్యే ఇబ్బందులకు ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ బాధ్యత కలిగివుంటుంది.

3. ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు పాటించే విధానాలు / పద్ధతులను పర్యవేక్షించి, నియంత్రించడం ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ బాధ్యతగా ఉంటుంది.

**ఖండం - 7 — వినియోగదారుని పరిరక్షణ నిర్వహణ :**

1. వినియోగదారుడు అందించిన ప్రైవేటు సమాచారాన్ని అంతటినీ పర్యవేక్షించే విధంగా చూడడానికి ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ తగిన చర్యలు చేపట్టాలి.

2. 1986, వినియోగదారుల పరిరక్షణ చట్టంలోని నిబంధనల ద్వారా ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ మార్గదర్శకత్వం వహించాలి.

3. ఫిర్యాదులను ట్రేస్ చేసి, పట్టుకోవడానికి ఫోను, ఇ-మెయిల్, వెబ్ సైట్, పోస్టు మరియు వాక్-ఇన్ ద్వారా అందిన ఫిర్యాదులన్నింటికీ ఫిర్యాదు నెంబరు ఉండాలి మరియు పరిష్కారానికి పట్టిన సమయాన్ని నమోదు చేయాలి.

4. ప్రతీ ప్రత్యక్ష నియామక కంపెనీ ఒకే ఇబ్బందుల నివారణ కమిటీ ఏర్పాటు చేయాలి. వారి కూర్పు, బాధ్యతల స్వభావం ఈ క్రింది అంశాలతో కూడి ఉండాలి. కానీ, వాటికే పరిమితం కాకూడదు.

ఎ) ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థలోని కనీసం ముగ్గురు అధికారులు ఇబ్బందుల నివారణ కమిటీలో ఉండాలి.

బి) ఇబ్బందుల నివారణ కమిటీ ఫిర్యాదులను పరిష్కరించి, తీసుకున్న ఏదేని చర్యను గురించి ఫిర్యాదుదారులకు తెలియజేయాలి.

సి) కంపెనీలో ప్రత్యక్ష విక్రయదారునిపై, సంస్థలోని ఉద్యోగి లేదా ఎవరేని ఇతర అధికారిపై సాధారణ ప్రజలలోని ఏ వ్యక్తి అయినా ఫిర్యాదును చేయవచ్చు.

డి) అట్టి ఇబ్బందులన్నింటినీ ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ పరిష్కరిస్తుంది.

5. ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ వినియోగదారునికి కొనుగోలుకు సంబంధించిన సమాచారం అందించాలి. వాటిలో ఈ క్రింది అంశాలు చేరి ఉంటాయి.

ఎ) కొనుగోలుదారుని మరియు విక్రయదారుని పేరు.

బి)  సరకులు లేదా సేవలను బట్వాడా చేసిన తేదీ.

సి)  సరకులను తిప్పి పంపడానికి సంబంధించిన కార్యవిధానాలు మరియు

డి)  లోపం విషయంలో సరకులు, మార్పిడి / సరకులు రీప్లేస్ మెంట్ పూచీ.

అయితే, ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ ద్వారా అధికారం పొందిన క్లెయింకు అనుగుణంగా లేనట్టి విక్రయానికి అనుగుణంగా ఏవైనా క్లెయింలు చేయడం చేయరాదు.

6. విక్రయం లేదా ప్రతిపాదనలు అందించే ఎవరేని వ్యక్తి, అట్టి విక్రయం లేదా ప్రతిపాదనను చేపట్టడం లేదా విన్నవించడానికి లోబడి ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ యొక్క ఏదేని ఉత్పత్తి లేదా సర్వీసు ఇ-కామర్స్ ప్లాట్ ఫారం / మార్కెట్ ప్రతిపాదనతో సహా సంబంధిత ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ నుండి ముందస్తు వ్రాతపూర్వక సమ్మతిని ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ కలిగివుండాలి.

**ఖండం – 8 – పిరమిడ్ పథకం మరియు మనీ సర్క్యులేషన్ పథకం నిషేధం :**

1. ప్రత్యక్ష విక్రయ వ్యాపారం చేస్తున్న ముసుగులో ఖండం -1 (11) లో వివరించినట్లుగా లేదా అట్టి పథకంలో ఏవరేని వ్యక్తి నమోదు చేసుకోవడం లేదా ఏదేని విధానంలో అట్టి ఏర్పాటులో పాల్గొనడం లేదా పిరమిడ్ పథకాన్ని ప్రోత్సహించడం ఏ వ్యక్తి లేదా సంస్థ చేయకూడదు.
2. వ్యాపార అవకాశాల ప్రత్యక్ష విక్రయ ముసుగులో ఖండం – 1 (12) లో వివరించినట్లుగా మనీ సర్క్యులేషన్ పథకంలో వ్యక్తి లేదా సంస్థ పాల్గొనలేదు.

**ఖండం – 9 – పర్యవేక్షణ అధికారిని నియమించడం :**

1. ఆంధ్రప్రదేశ్ రాష్ట్రంలో ప్రత్యక్ష విక్రయానికి సంబంధించిన అంశాలను పరిష్కరించడానికి సిఎ, ఎఫ్&సిఎస్ శాఖ, నోడల్ శాఖగా ఉంటుంది.
2. ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థల ద్వారా ఆధీన బాధ్యతలను అప్పగించడం మరియు పాటింపు పర్యవేక్షణ కోసం నోడల్ అధికారులుగా సిఏ, ఏ & సిఎస్ శాఖ డిప్యూటీ కమీషనరు, పరిశ్రమల కమీషనరు కార్యాలయ అదనపు డైరెక్టరు పరిశ్రమలు, వాణిజ్య శాఖ సంయుక్తంగా ఉండాలి.
3. నోడల్ అధికారులు, సంబంధిత శాఖలలోని ఇతర అధికారులను ఈ మార్గదర్శకాల అమలులో వారికి అవసరమైన సహాయం అందించడానికి వారు సముచితమని భావించిన ఎవరేని ఇతర వ్యక్తిని నియమించవచ్చు.

4. ఆంధ్రప్రదేశ్ రాష్ట్రంలో ప్రత్యక్ష విక్రయ, కార్యకలాపాలను నిర్వహిస్తున్న ఏదేని ప్రత్యక్ష సంస్థ, నోడల్ అధికారులకు ఒక బాధ్యత, నమూనా, జత చేయబడిన నమూనా రూపంలో ఇది ఈ మార్గదర్శకాలకు అనుగుణంగా ఉందని సమర్పించాలి.
5. ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థలు ఎప్పటికప్పుడు ప్రకటించే విధంగా వాటి నమోదుల వివరాలు, ఇతర వ్యాపార వివరాల వివరాలను కూడా అందిస్తాయి. అట్టి బాధ్యతలను ఏటా శాఖకు సమర్పించాల్సిన అవసరం ఉంది.

**ఖండం – 10 : మార్గదర్శకాల ఉల్లంఘనలు ఏమైనా జరిగినట్లయితే, ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ / ప్రత్యక్ష విక్రయ ఆవరణలలోకి ప్రవేశం, శోధన అధికారాలు :-**

1. పరిశ్రమల శాఖ జనరలు మేనేజరు హోదాకు తక్కువ కాని అమలు అధికారి, నిఘా అమలు శాఖ గెజిటెడ్ అధికారి, నివారణ ఔషధ సంస్థ గెజిటెడ్ ఫుడ్ ఇన్ స్పెక్టరు ఈ ఉత్తరువుతో అమలును నిర్ధారించడం లేదా ఈ ఉత్తరువును పాటించారని అతను సంతృప్తి చెందే ఉద్దేశంతో
   - ఎ) తనిఖీ చేయడం లేదా తనిఖీ చేయడానికి వీలుకల్పించడం.
   - బి) ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ / ప్రత్యక్ష విక్రయదారు సరకులు / సర్వీసుల గురించి అతని స్వాధీనంలోగల ఏదేని సమాచారాన్ని ఇవ్వమని ఎవరేని వ్యక్తిని కోరడం.
   - సి) అవసరమైన విధంగా అట్టి సహాయం లేదా మద్దతుతో తక్షణమే నిలుపుదల చేయడం, శోధించడం.
   - డి) అవసరమైన విధంగా అట్టి సహాయం లేదా మద్దతుతో ప్రవేశించడం, శోధించడం.
   - ఇ) సంబంధిత జిల్లా జాయింట్ కలెక్టరుకు విచారణ నివేదికను అమలు అధికారి సమర్పించాలి.

   శోధనకు సంబంధించి 1973, నేర న్యాయ ప్రక్రియ స్మృతి (1974లో 2వ కేంద్ర చట్టం) లోని నిబంధనలు ఈ ఉత్తరువు క్రింద శోధనలకు వర్తింప చేయనగును.

**ఖండం – 11 – అప్పీలు :**

1. జాయింట్ కలెక్టరు జారీ చేసిన ఏదేని ఉత్తరువు ద్వారా నష్టపడిన ఎవరేని వ్యక్తి అతను / ఆమె అందుకున్న తేదీ నుండి 7 రోజుల లోపల అట్టి ఉత్తరువుపై అప్పీలును అప్పీలు అధికారికి పంపవచ్చును.
   - (i) జిల్లాలోని కలెక్టరుకు అధికార పరిధి గల ప్రాంతాలపై కలెక్టరు అధికార పరిధిని కలిగివుంటారు.

**ఖండం — 12 — పునఃపరిశీలన :**

(i) ఉత్తరువు ద్వారా నష్టపడిన ఎవరేని వ్యక్తి అతను / ఆమెకు అట్టి ఉత్తరువును పంపిన తేదీ నుండి 30 రోజుల లోపల పరిశ్రమలు, వాణిజ్య శాఖ కమీషనరు ఒక పునఃపరిశీలనను దాఖలు చేయవచ్చును.

(ii) పునఃపరిశీలన పిటీషను పెండింగులో ఉన్నట్లయితే దానిని పరిష్కరించేంత వరకు పునఃపరిశీలన లోని ఆదేశాన్ని అమలు చేయరాదని ప్రభుత్వం ఆదేశించవచ్చును.

## ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థలు / కంపెనీలచే డిక్లరేషన్ నమూనా

### భాగం - ఏ

| | | |
|---|---|---|
| 1. | (i) కంపెనీ పేరు (రిజిస్టరు అయిన విధంగా)<br>(ii) సిఐఎన్ నెం.<br>(iii) బోర్డు డైరెక్టర్ల పేరు, చిరునామా (వివరాలు జత చేయండి) | |
| 2. | రిజిస్ట్రేషన్ వివరాలు (అధికార పరిధితో)<br>ఎ) రిజిస్టరైన కార్యాలయ చిరునామా (రిజిస్ట్రేషన్ ధృవపత్రాన్ని జత చేయండి)<br>బి) ఇ-మెయిల్<br>సి) టెలిఫోన్ నెం.<br>డి) కంపెనీ వెబ్ సైట్<br>ఇ) ఇతర రిజిస్ట్రేషన్ల వివరాలు (అధికార పరిధితో) ఏదైనా (రిజిస్ట్రేషన్ ధృవపత్రాన్ని జత చేయండి)<br>ఎఫ్) సంస్థ రకం (ప్రైవేటు, పబ్లిక్, ట్రస్టు, లిమిటెడ్ మొదలైనవి) | |
| 3. | ప్రధాన కార్యాలయం, ప్రాంతీయ కార్యాలయం<br>ఎ) చిరునామా<br>బి) ఇ-మెయిల్<br>సి) కంపెనీల చట్టం క్రింద రిజిస్ట్రేషన్ ప్రకారం కీలక నిర్వహణ సిబ్బంది వివరాలు<br>డి) ఆంధ్రప్రదేశ్ రాష్ట్రంలో ప్రాంతీయ కార్యాలయ వివరాలు<br>ఇ) వినియోగదారు వ్యవహారాల శాఖతో పరస్పర చర్య కోసం నోడల్ అధికారి (పేరు, హోదా, టెలిఫోన్ నెం. ఇ-మెయిల్, ఫ్యాక్స్, మొబైల్ నెంబర్)<br>ఎఫ్) ఆంధ్రప్రదేశ్ ప్రభుత్వంతో సమన్వయం కోసం నోడల్ అధికారి వివరాలు (పేరు, హోదా, టెలిఫోన్ నెం. ఇ-మెయిల్, ఫ్యాక్స్, మొబైల్ నెంబర్) | |
| 4. | గతంలో గడిచిన 5 సంవత్సరాలలో ఏదేని కోర్టుచే మేనేజిమెంటులోని ఎవరిపైనైనా దోష నిర్ధారణ జరిగిందా ; అయితే, ఆ వివరాలు | |
| 5. | ఉత్పత్తులు లేదా సేవలు లేదా రెండూ ప్రత్యక్ష విక్రయం చేస్తున్నారా ? | |
| 6. | కంపెనీలు గుర్తించిన లైసెన్సు (లు), ట్రేడ్ మార్కు లేదా ప్రిన్సిపల్ బ్రాండు వివరాలు | |
| 8. | (i) కస్టమర్ కేర్ & ఫిర్యాధుల పరిష్కార విభాగాల చిరునామా / టెలిఫోన్ నెం. / ఇ-మెయిల్స్ మొదలగునవి [ఆంధ్రప్రదేశ్ లో ప్రధాన కార్యస్థానం, రాష్ట్ర బ్రాంచి (లు)]<br>(ii) మార్గదర్శకాల ప్రకారం వినియోగదారు ఫిర్యాధుల పరిష్కార కమిటీల | |

| | | |
|---|---|---|
| | వివరాలు<br>ఎ) సభ్యుని పేరు, ఫోన్ నెంబరు, ఇ-మెయిల్<br>బి) సభ్యుని పేరు, ఫోన్ నెంబరు, ఇ-మెయిల్<br>సి) సభ్యుని పేరు, ఫోన్ నెంబరు, ఇ-మెయిల్ | |

## బి — భాగం

## (ప్రత్యక్ష విక్రయం వ్యాపారం వివరాలు)

| | | |
|---|---|---|
| 9 | అందించిన ఉత్పత్తులు/సేవల వివరాలు(వెబ్ సైట్ ల లింక్ ను తెలుపండి) | అవును/కాదు |
| 10 | మీ ప్రత్యక్ష విక్రయం పథకం గురించి దయచేసి ఈ క్రింది వాటిని ధృవీకరించండి. | |
| | (ఎ) కొత్తగా పాల్గొనేవారిని భర్తీ/నమోదు చేసుకున్నందుకు ప్రత్యక్ష విక్రయదారు పారితోషికం లేదా ప్రోత్సాహకాలను అందుకునే నిబంధన ఏదీ లేదు. వస్తువుల విక్రయ లేదా సేవలు నుండి మాత్రమే ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు పారితోషికాన్ని అందుకుంటూరు. | అవును/కాదు |
| | (బి) పాల్కొనే వ్యక్తి వస్తువులు లేదా సేవలను కొనుగోలు చేయవలసిన అవసరం లేదు. | |
| | i) సదరు వస్తువులు లేదా సేవలను వినియోగదారులకు విక్రయించనున్న లేదా పునర్ విక్రయించనున్న మొత్తాన్నిమించి వెరశి ఆశించడమయింది. | అవును/కాదు |
| | ii) వినియోగించబడుతుందని ఆశించగలిగిన లేదా వినియోగదారులకు విక్రయించిన లేదా పునర్ విక్రయించిన మొత్తాన్ని మించిన వస్తువులు లేదా సేవల పరిమాణం. | అవును/కాదు |
| | సి) ఏ విధమైన ప్రవేశ/నమోదు రుసుము, పరికరాలు మరియు మెటీరియల్స్ ప్రదర్శన విక్రయ వ్యయాలు లేదా పాల్గొవడానికి సంబంధించిన ఇతర రుసుములను పాల్గొనే వ్యక్తి చెల్లించనవసరం లేదు. | అవును/కాదు |
| | డి) "మెటిరియల్ టెర్మ్స్" ను వివరిస్తూ ఒక లిఖిత పూర్వక కాంట్రాక్టుతో పాల్గొనే వ్యక్తికి సమకూరుస్తుంది. | అవును/కాదు |
| | ఇ) పథకంలో భాగ స్వామి కావడానికి పాల్గొవడానికి లేదా రద్దు చేసుకోవడానికి పాల్గొనే వ్యక్తికి సముచితమైన కాలాన్ని అనుమతిస్తుంది. లేదా | అవును/కాదు |

| | | |
|---|---|---|
| | కల్పిస్తుంది. కార్యకలాపాలలో పాల్గనడానికి ఇచ్చిన ఏదైనా పరిశీలనకు స్వీకరించిన నిధి<br>ఎఫ్) సముచితమైన నిబంధనలపై పాల్గొనే వ్యక్తి విజ్ఞాపనపై పాల్గొనే వ్యక్తికి విక్రయించిన వస్తువులు లేదా సేవల "ప్రస్తుత విక్రయ కోసం" బై బ్యాక్ లేక రీపర్చేజ్ కి ఇది వీలుకల్పిస్తుంది. | <br>అవును/కాదు |
| | వివరణ: 1. పై వాటికి సంబంధించిన వివరాలను జతపరచండి.<br>2. ఈ పేరాలో సమాధానాలు "కాదు" అయినప్పుడు కారణాలతో దయచేసి పూర్తి వివరాలను జతపరచండి. | |
| 11 | ఎ. ప్రత్యక్ష విక్రయదార్లందరికి సరైన గుర్తింపు ధృవపత్రా(లు) జారీ చేశారా.<br>బి) "ప్రత్యక్ష విక్రయదార్ల రిజిస్టర్" ను నిర్వహించారా. అందులో నమోదు చేయబడిన ప్రతి ప్రత్యక్ష విక్రయదారు అవసరమైన వివరాలను తాజా పరచి, రుజువు పరచగలిగిన చిరునామా రుజువు, గుర్తింపు రుజువు ఆదాయపన్ను చట్టం ప్రకారం పాన్ తో సహా ఆధారాలను నిర్వహించడమయింది.<br>సి) ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు మరియు పంపిణీదారుల నుండి పాటింపుకు హామీ ఇచ్చే యంత్రాంగంతో సహా వస్తువులు సేవల అమ్మకానికి సంబంధించి ఏవేనీ పన్నులు, సుంకాల చెల్లింపు కోసం ఉన్న యంత్రాంగం ఏమిటి. వివరాలు తెలపండి | అవును/కాదు<br>అవును/కాదు |
| 12 | ఎ) అవసరమైన అన్ని వివరాలు, సంప్రదించవలసిన సమాచారం, నిర్వహణకు సంబంధించిన వివరాలు, ఉత్పత్తులు, ఉత్పత్తి సమాచారం, ప్రత్యక్ష విక్రయదార్లు, వినియోగదారుల కోసం ఫిర్యాదుల పరిష్కార యంత్రాంగంలో వెబ్ సైట్ ను సక్రమంగా ఉంచి నిరంతరం తాజా పరచడమయింది.<br>బి) వినియోగదారుల ఫిర్యాదులను ఆన్ లైన్ లో నమోదు | అవును/కాదు<br>అవును/కాదు |

| | | |
|---|---|---|
| | చేయడం కోసం ఏర్పాట్లు ఉన్నాయి. లేదా లేనట్లయితే అట్టి ఫిర్యాదులు చేసిన 45 రోజులలోపు సమస్యలను పరిష్కరించడమయింది.<br>వివరాలను సమకూర్చడమవుతుంది. | |
| 13 | వివరణలు/రిమార్కులు ఏవైనా | |

## సి – భాగం

## (అండర్ టేకింగ్)

***

........................................ అనే నేను / మేము .................................... హోదాలో మా .................. కంపెనీ /సంస్థ ఈ క్రింది వాటిని పాటిస్తాం అని ప్రకటిస్తున్నాము.

ఎ) మేము 1వ ఖండం (II)లో వివరించిన విధంగా పిరమిడ్ స్కీమ్ ను ప్రోత్సహించము లేదా ప్రత్యక్ష విక్రయం వ్యాపారం చేస్తున్న రూపంలో ఏదైనా రీతిగా, అట్టి ఏర్పాట్లలో నమోదు చేసుకోం.

బి) మేము

ప్రత్యక్ష విక్రయం వ్యాపార అవకాశాల రూపంలో 1వ ఖండంలో (12)లో వివరించిన విధంగా నగదు చలామణి పథకంలో పాల్గొనం.

సి) ఆహారం, ప్రజాపంపిణీ, వినియోగదారు వ్యవహారాల మంత్రిత్వ శాఖ, వినియోగదారుల శాఖ (భారత ప్రభుత్వ రాజపత్రం), 2016 అక్టోబరు, 26వ తేదీగల 1013 (ఇ) జి.ఎస్.ఆర్. ద్వారా విడుదల చేసిన మార్గదర్శకాలలో పేర్కొన్న మిగిలిన అన్ని అంశాలను మేము పాటిస్తాం. ఆంధ్రప్రదేశ్ ప్రభుత్వానికి అవసరమైన విధంగా ఏప్పటికప్పుడు సదరు వివరాలను కూడా సమకూర్చుతాం.

సం/-

స్థలం :

తేదీ : కంపెనీ ముద్ర

పేరు :

హోదా ..............

టెలిఫోన్ నెం. ..................

ఇ-మెయిల్ ....................

సమకూర్చవలసిన ధృవపత్రాల జాబితా

1. రిజిస్ట్రేషన్ సర్టిఫికేట్ /బై లాస్/మెమోరాండమ్ ఆఫ్ అసోసియేషన్.
2. సంప్రదించడవలసిన వివరాలతో బోర్డు డైరెక్టర్ల జాబితా
3. ప్రత్యక్ష విక్రయ పథకం సంక్షిప్త వివరాలు, నష్టపరిహార ప్రణాళిక.
4. ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు/పంపిణీ దారులతో కాంట్రాక్టు నమూనా.
5. కేంద్ర ప్రభుత్వ, వినియోగదారు వ్యవహారాల శాఖకు సమర్పించిన అండర్ టేకింగ్ ప్రతి.
6. లైసెన్సులు లేదా వస్తువులు విక్రయ లేదా సేవల కోసం రిజిస్ట్రేషన్ లతో సహా పాటింపు పత్రాలు.

## ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థల కోసం మార్గదర్శకాలు ఎఫ్.ఎ.క్యూలు

1. **ఖండం 1.4**

పెట్టుబడి ప్రాతిపదికపై సూత్రప్రాయంగా ప్రత్యక్ష విక్రయ వ్యాపారం చేపట్టడానికి, న్యాయపరంగా అమలు చేయదగిన లిఖిత పూర్వకమైన కాంట్రాక్టు ద్వారా, ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థచే ప్రత్యక్షంగా కాని పరోక్షంగా కాని నియమించబడిన లేదా అధికార మిచ్చిన వ్యక్తిని "ప్రత్యక్ష విక్రయందారు" అని అంటారు. డిజిటల్ మరియు ఇ-కాంట్రాక్టులను ఎలా పరిగణిస్తారు.

**సమాధానం** :ఇ-కాంట్రాక్టులు లేదా డిజిటల్ కాంట్రాక్టులు లిఖిత పూర్వక కాంట్రాక్టులో చేరి ఉంటాయి. 2000 పి సమాచార సాంకేతిక విజ్ఞాన చట్టంలోని నిబంధనల ప్రకారం వాటిని నిర్వహించడమవుతుంది.

2. ఖండం 1.6 (నిబంధన) పి

"అయితే, వినియోగదారులకు దీర్ఘకాల చిల్లర విక్రయ ప్రాంతం" సాధారణంగా వారి హాలులో లేదా వారు పనిచేసే ప్రాంతం లేదా నిర్ధిష్ట ప్రాంతంలో సదరు వస్తువుల సేవల వివరణ మరియు ప్రదర్శన ద్వారా అట్టి వస్తువులు లేదా / సేవలను విక్రయం జరుగుతుంది." శాశ్వత చిల్లర విక్రయ ప్రాంతం నుండి మాత్రమే ప్రతి విక్రయం జరగాల్సిన అవసరమున్నది అని ఈ మినహాయింపు నిబంధన అర్థమా.

**సమాధానం** :శాశ్వత చిల్లర విక్రయ ప్రాంతం నుండి విక్రయాలు చేయాలని ఖండం 1.6 పరిమితం చేయదు/ఆటంకం ఏర్పరచదు. అయితే, ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ ఈ మార్గదర్శకాలను వర్తింపు చేస్తుంది.

3. ఖండం 2.2

"పారితోషికం వ్యవస్థకు పరిమితం కాకుండా ప్రత్యక్ష విక్రయదారులుగా కొత్తగా నియమించబడిన వారి కోసం ఆశిస్తున్న పారితోషికం సహా, ప్రత్యక్ష విక్రయం కార్యకలాపాలలోని అన్ని కోణాలపై న్యాయమైన మరియు ఖచ్చితమైన సమాచారాన్ని సమకూరుస్తూ భావి ప్రత్యక్ష విక్రయదారులందరికి తప్పనిసరిగా పునశ్చరణ కార్యక్రమం అందించాలి." ఇతర భావి ప్రత్యక్ష విక్రయదారులకు, ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు ఇచ్చే శిక్షణ/పునశ్చరణ ఈ ఖండంలోని నిబంధనకు అనుగుణంగా ఉంటుందా ?

**సమాధానం** : శిక్షణ/పునశ్చరణను ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థచే లేదా ప్రత్యక్ష విక్రయదారుచే లేదా ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ అధీకృత ప్రతినిధిచే స్వయంగా లేదా ఏదేని ఇతర డిజిటల్ ఉపకరణం ద్వారా సమకూర్చడమవుతుంది.

4. ఖండం 2.8

"ఉత్పత్తుల ధరలలో తామే సమాచారం ఇవ్వడానికి ఉత్పత్తులను తిప్పిపంపడానికి లేదా మార్చడానికి వస్తువులు, సేవలను సమర్ధంగా అందించడానికి మరియు విక్రయం తరువాత వచ్చే ఇబ్బందులను తీర్చడానికి వినియోగదారులు మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయదారులకు వీలుకల్పించడానికి రాష్ట్రంలో వీటి కార్యకలాపాలకు గుర్తించిన అధికార పరిధిలో కార్యాలయాన్ని కలిగివుంటుంది." ఒక రాష్ట్రంలో ఉన్న కార్యాలయం రెండు లేదా అంతకంటే ఎక్కువ రాష్ట్రాల అధికార పరిధికి కేంద్ర బిందువుగా ఉంటుందా ?

**సమాధానం :** వినియోగదారుల యొక్క సౌలభ్యతకు లోబడి ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ యొక్క ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ/అధీకృత ప్రతినిధితో ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు/వినియోగదారులు సంప్రదించగలిగినప్పుడు, ప్రత్యేకించి ఒక రాష్ట్రంలో ఉన్న ఒక కార్యాలయం రెండు లేదా అంతేకంటే ఎక్కువ రాష్ట్రాలకు అధికార పరిధిని నిర్ణయించవచ్చును.

5. ఖండం 3.3 (బి)

"పరిశీలించబడిన చిరునామా రుజువు, గుర్తింపు మరియు పాన్ రుజువుకు పరిమితం కాకుండా ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు వివరాలు చేరివుంటాయి" ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ చిరునామా గుర్తింపు మరియు పాన్ రుజువులను పరిశీలిస్తుందా ?

**సమాధానం :**1961 ఆదాయ పన్ను చట్టంలోని నిబంధనల ప్రకారం పాన్ అవసరమున్నది. రాష్ట్ర ప్రభుత్వం లేదా కేంద్ర ప్రభుత్వం జారీ చేసిన ఏదైనా ఫోటో గుర్తింపు కార్డును ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు, ప్రత్యేక్ష విక్రయ సంస్థకు దాఖలు చేస్తారు. ఈ గుర్తింపు కార్డులు ఈ క్రింది విధంగా ఉంటాయి. ఆధార్ కార్డ్, డ్రైవింగ్ లైసెన్స్, ఓటరు గుర్తింపు కార్డు, పాస్ పోర్ట్, రేషన్ కార్డు, రాష్ట్ర లేదా కేంద్ర ప్రభుత్వం జారీ చేసి సరిచూడదగిన ఏదైనా ఇతర గుర్తింపు పత్రం.

6. ఖండం 3.8

"ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ అనుసరించిన పంపిణీ వ్యవస్థతో సంబంధం లేకుండా ప్రత్యక్ష విక్రయ నెట్ వర్క్ లోని ఏవరైనా సభ్యుడుని, ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ ప్రత్యక్షంగా లేదా పరోక్షంగా సదరు సభ్యుడిని నియమించి లేదా అనే ఈ మార్గదర్శకాల పాటింపుకు ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ బాధ్యత వహిస్తుంది". ప్రత్యక్ష విక్రయదార్ల ద్వారా ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ ఏ విధంగా ఈ మార్గదర్శకాలను పాటించే విధంగా చేస్తుంది ?

**సమాధానం :** ఈ ఖండాన్ని పాటించడానికి, ప్రస్తుతం ఉన్న ప్రత్యక్ష విక్రయదారులతో ప్రస్తుత కాంట్రాక్టర్లు, ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ అనుబంధం పై సంతకం చేస్తుంది. ఇక మీదట నియమించబడే ప్రత్యక్ష విక్రయదార్లకు ఉభయ పక్షాలు సంతకం చేసిన కాంట్రాక్టుతో ఈ ఖండాన్ని జోడించవలసియున్నది. ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ ఈ మార్గదర్శకాలను ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు

కాంట్రాక్టులకు బద్ధులయ్యే విధంగా చేస్తుంది. పాటించనివారిపై క్రమశిక్షణాచర్య తీసుకోవడమవుతుంది.

7. ఖండం 4.2 (సి)

"కాంట్రాక్టు చేసుకున్నప్పటి నుండి రెండు సంవత్సరాల కాలం వరకు ఏ విధమైన వస్తువులు లేదా సేవలు విక్రయించలేదని, ప్రత్యక్ష విక్రయ దారు కనుగొన్నప్పుడు లేదా ప్రత్యక్ష విక్రయదారు చివరిసారిగా విక్రయం చేసినప్పటి నుండి సదరు సందర్భాలు, సదరు నిబంధనలలో సహేతుకమైన నోటీసుతో కాంట్రాక్టు తొలగింపును అనుమతించాలి." ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ మరియు ప్రత్యక్ష విక్రయ దారుల మధ్య కాంట్రాక్టును ఎప్పుడు రద్దు చేస్తారు.

**సమాధానం :** భారతీయ ఒప్పందపు చట్టంలోని నిబంధనల ప్రకారం ఒక నెలలోపు ఏదో ఒక పార్టీ సహేతుకమైన కాలంలో నోటీసు ఇవ్వడం ద్వారా ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ లేదా ప్రత్యక్ష విక్రయదారు మధ్య కాంట్రాక్టు తొలగింపు తేదిని అమలులో ఆయా నిబంధనలు అందిస్తాయి.

8. ఖండం 6.2

ప్రత్యక్ష విక్రయదార్ల ఉత్పత్తులు అమ్మకాలు, సేవలు, వ్యాపార అవకాశాల వల్ల ఉత్పన్నమయ్యే ఇబ్బందులకు ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ బాధ్యత వహిస్తుంది.

ఖండం 6.3

"ప్రత్యక్ష విక్రయదార్లు అనుసరించిన ఆచరణలు /పద్ధతుల పర్యవేక్షణ, నియంత్రణకు ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ బాధ్యత వహిస్తుంది".

ప్రత్యక్ష విక్రయదార్లు ఉత్పత్తుల విక్రయ సేవలు లేదా వ్యాపార అవకాశాల వల్ల ఉత్పన్నమయ్యే అన్ని సమస్యలకు ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ మాత్రమే బాధ్యతవహిస్తుందా ?

**సమాధానం :**ఉత్పత్తుల నాణ్యత, సేవలకు, ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ బాధ్యత వహిస్తుందని స్పష్టంచేయడమయింది. వినియోగదారుల ప్రయోజనాలను దృష్టిలో ఉంచుకొని ఉత్తమ ఆచరణలను పాటించాలని ప్రత్యక్ష విక్రయదారుకు మార్గదర్శకం చేసి, సహాయపడుతుంది. ప్రత్యక్ష విక్రయదారు యొక్క పరిధి మరియు నిర్దిష్ట బాధ్యతలను, సంతకం చేసిన ఒప్పందంలోని నిబంధనలలో నిర్ధంద్వంగా వర్ణించడమవుతుంది. కాంట్రాక్టులో సమకూర్చడం ద్వారా, ప్రత్యక్ష విక్రయదారులు అనుసరిస్తున్న ఆచరణలను పర్యవేక్షించడానికి ప్రతి ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ కొంత యంత్రాంగాన్ని ఏర్పాటు చేసి అభివృద్ధి చేస్తుంది.

9. ఖండం 7.5

పరిశ్రమలు : ఈ ఖండంలో ముద్రణా సంబంధ దోషాలు ఉన్నట్లు కనిపిస్తున్నది. ప్రత్యక్ష విక్రయదారుల నుండి వినియోగదారులు ఉత్పత్తులు లేదా సేవలను కొనుగోలు చేస్తున్నందున ఈ ఉప ఖండంలో జాబితా పరచిన పలు వివరాలను ప్రత్యక్ష విక్రయదారు సమకురుస్తారు. దయచేసి స్పష్టం చేయండి.

**సమాధానం :** అవును, ప్రత్యక్ష విక్రయదారు సమకూరుస్తారు. ఈ ఉప ఖండంలోని ప్రత్యక్ష విక్రయ సంస్థ స్థానంలో దయచేసి ప్రత్యక్ష విక్రయదారు అని చదవండి.

**బి. రాజశేఖర్**

**పదవీరీత్యా ప్రభుత్వ ముఖ్య కార్యదర్శి.**

---x---